



Logística

profesional.com

Nº 297
NOV-DIC 2024

Revista mensual
del sector logístico



■ **Resumen
Anual Logística**
digitalización,
objetivo para una
mayor eficiencia y
sostenibilidad

■ **Logística
de Black Friday
y Navidad**
el éxito radica
en la anticipación

■ **Jornada y premios
Logística Profesional
2024**

■ **Resumen Anual
Intralógica 4.0**
flexibilidad,
modularidad
y escalabilidad

■ **Software y
sistemas SGAs**
aumento significativo
de la simulación
y predicción

Swisslog presenta en
Logistics&Automation 2024
el lado humano de la
automatización

**Soluciones adaptadas al e-commerce,
la gran distribución y las pymes.**

Nuestros expertos te esperan los días
27 y 28 de Noviembre en el
stand 7D10 del Pabellón 7 de IFEMA



swisslog.com/es-es

 **LOGISTICS &
AUTOMATION**

SWISSELOG

Skypod, la solución.

Sistema de preparación de pedidos de unidad.



Fast, elegant & smart

The next step in your warehouse automation journey

EXOTEC
by DEXTER



Elegant Warehouse Robotics.

Todo lo que quieres saber, en:
www.exotecbydexter.com

La DANA: una crisis climática que sacude el sector logístico

L

a DANA ha tenido un impacto devastador en el sector de logística y transporte en España, especialmente en las comunidades del este como Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana y, en menor medida, Andalucía. Las intensas tormentas no solo han interrumpido las operaciones, sino que han causado daños significativos en la infraestructura y la cadena de suministro,

Finalmente, por el momento el Gobierno no ha incluido en su primer paquete de ayudas a los transportistas no residentes en las zonas afectadas

afectando tanto a transportistas como a empresas de logística en todo el país.

Miles de camiones quedaron varados en las zonas afectadas, lo que obligó a las autoridades a desviarlos a polígonos industriales y áreas de servicio para evitar mayores incidentes. Esta situación ha generado importantes complicaciones en la distribución de mercancías y ha puesto en riesgo el abastecimiento de productos esenciales en distintas regiones.

Para mitigar los efectos de la DANA, el Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible aprobó una medida excepcional que ha permitido a los transportistas flexibilizar los tiempos de conducción y descanso hasta el pasado 10 de noviembre.

Esta excepción se aplicó a los conductores que trabajen en las zonas afectadas y en aquellos que, desde cualquier parte de España, estuvieran realizando operaciones para abastecer a las regiones más dañadas.

Fenadismec, por su parte, solicitó al gobierno central que el sector del transporte por carretera fuera incluido en el primer paquete de ayudas de emergencia que el Consejo de Ministros. La asociación destaca que aproximadamente 1.000 camiones han quedado inutilizados por las riadas, afectando a transportistas de todo el país y no solo a los residentes en las áreas impactadas, por lo que insta a que las ayudas se extiendan a nivel nacional para cubrir todos los daños provocados por el temporal.

Finalmente, por el momento, el Gobierno no ha incluido en su primer paquete de ayudas a los transportistas no residentes en las zonas afectadas.

Al margen de cómo ha afectado la tragedia al sector, son multitud las empresas y asociaciones logísticas que están poniendo su granito de arena para ayudar a las víctimas de la DANA, a través de donaciones de alimentos y bienes de primera necesidad, apoyo logístico, etc. El sector, al igual que la ciudadanía española, está siendo un gran ejemplo de solidaridad. Desde Logística Profesional mandamos nuestra condolencia y apoyo a Valencia, y resto de comunidades, y a todos los familiares de los fallecidos.

En este último número del año realizamos un Resumen Anual de Logística, donde las soluciones digitales están adquiriendo un papel crucial para maximizar la eficiencia en las cadenas de suministro, mejorar la experiencia del cliente y fomentar la sostenibilidad en las operaciones.

Con la llegada del Black Friday y la Navidad también hemos querido recopilar la opinión al respecto de algunos de los principales operadores que dedican su actividad al e-commerce; el informe recalca como la fórmula del éxito radica en la anticipación. Del mismo modo, para finalizar el año, publicamos el informe de Resumen Anual Intralogística 4.0 con la flexibilidad, modularidad y escalabilidad, como claves para el futuro. Los software y sistemas SGAs también tienen su espacio en este número, con la simulación y predicción como principales protagonistas. Finalmente, queremos dar las gracias a todos los ponentes, participantes, patrocinador y entidades colaboradoras, que estuvieron presentes en nuestra jornada 'El futuro de la logística: tecnologías avanzadas, descarbonización y sostenibilidad como motores de cambio' y en la posterior entrega de los Premios a la 'Eficiencia, Sostenibilidad, Innovación y RSC en Logística 2024' y el premio 'Mujer Líder Inspiradora en Logística 2024'. ¡Nos vemos en 2025! ■

Logística
profesional.com

https://bit.ly/LogisticaProf_IN https://bit.ly/LogisticaProf_TW https://bit.ly/LogisticaProf_FB

Editora: Mercedes Álvarez

Directora: Alejandra Cabornero

(alejandra.cabornero@logisticaprofesional.com) Tel. 661 58 89 19

Directora Comercial del Área de Distribución: Mercedes Álvarez

(mercedes.alvarez@logisticaprofesional.com) Tel.: 677 50 48 18

Redacción: Jesús Pascual y Alma Murillo

Director de Contenidos Digitales en Versys Ediciones Técnicas: Óliver Miranda

Maquetación: Manuel Beviá

CEO: José Manuel Marcos Franco de Sarabia

Directora Operaciones: Esther Crespo

Director de Expansión y Desarrollo:

José Manuel Marcos de Juanes



versys

EDICIONES TÉCNICAS

Versys Ediciones Técnicas S.L.

Invierno 17 / 28850 Torrejón de Ardoz

Tel.: 91 297 20 00 / administracion@versysediciones.com

Imprime Gamacolor. Depósito legal: M 2123-97 / ISSN 188-1815 / ISSN (Internet) 1988-5210. Copyright Versys Ediciones Técnicas S.L. La suscripción a esta publicación constituye el uso exclusivo y personal de la misma por parte del suscriptor. Cualquier otra reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta publicación solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares. En particular, la Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLR, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de reprints o de otras obras, salvo que cuente con la autorización específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar, escanear, distribuir o poner a disposición de otros usuarios algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaboraciones de prensa (www.cedro.es; 91 702 19 70/932720447). Las opiniones y conceptos vertidos en los artículos firmados son exclusivamente de sus autores, sin que la revista los comparta necesariamente.



S

u

m



06_

Informe

Resumen anual Logística:
apoyo en la digitalización
para una cadena de suministro
más eficiente y sostenible



32_

Reportaje

Jornada y premios
Logística Profesional 2024



42_

Entrevista

Ignacio de Lomas,
director comercial GXO Iberia

Logística

28 Artículo de opinión: Francisco Aranda
Manzano, presidente de UNO

53 Artículo de opinión: May López, directora
de desarrollo de Empresas por la Movilidad
Sostenible y profesora de sostenibilidad
en distintas escuelas de negocio

54 Artículo de opinión: Óscar López Tresgallo,
CEO de Fieldeas

56 Logística

59 Última milla

61 Transporte

63 Inmologística



a r i o



44_

Informe

Logística de Black Friday y Navidad: la fórmula del éxito radica en la anticipación



66_

Informe

Informe anual Intralogística 4.0: flexibilidad, modularidad y escalabilidad



96_

Informe

Informe Software y sistemas SGAs: aumento significativo de tecnologías de simulación y predicción

Intralogística

87 Artículo de opinión: director general del Centro Español de Logística

104 Linde MHI presenta 26 nuevos modelos de carretillas eléctricas

104 Noticias

107 Los sectores retail y alimentación vuelven a confiar en Skypod

107 Pecomark apuesta por Element Logic y el sistema AutoStore para automatizar su almacén de Barcelona

110 IFCO da a conocer su nuevo palé de plástico Nestor de 14 kg

111 DS Smith ayuda a las empresas a superar los retos de embalaje sostenible con su nuevo Servicio de Evaluación de Reciclabilidad (RES)

114 Eventos

LA TRANSFORMACIÓN REQUIERE ACOMPAÑAMIENTO Y FORMACIÓN

Apoyo en la digitalización para una cadena de suministro más eficiente y sostenible

Las soluciones digitales están adquiriendo un papel crucial para maximizar la eficiencia en las cadenas de suministro, mejorar la experiencia del cliente y fomentar la sostenibilidad en las operaciones. La capacitación del equipo humano para integrarlas de forma efectiva en sus tareas diarias es clave.

➤ Por Alejandra Cabornero

En un sector en constante evolución como es la logística, los operadores buscan continuamente formas de mejorar la eficiencia y reducir costes de su operativa diaria. En este sentido, el transporte multimodal, que combina distintos modos de transporte (como carretera, ferrocarril y marítimo) en una misma cadena logística, se ha posicionado como una estrategia clave. Estas soluciones multimodales no solo optimizan tiempos y rutas, sino que también reducen el impacto ambiental. "DSV Solutions Spain ha integrado soluciones de transporte multimodal como parte de su estrategia para optimizar la eficiencia y sostenibilidad en la distribución de mercancías. Este enfoque permite a nuestros clientes reducir costes y tiempos de entrega, adaptando la cadena de suministro a las necesidades de mercado. El uso combinado de transporte marítimo, terrestre y aéreo no solo maximiza la flexibilidad del stock, sino que también contribuye significativamente a reducir la huella de carbono optimizan-

do cargas y rutas. Valoramos esta apuesta de manera muy positiva, ya que nuestros clientes han experimentado mejoras en su capacidad de respuesta al mercado reduciendo el impacto medioambiental. Además, la multimodalidad nos permite mitigar riesgos logísticos y adaptarnos a los constantes cambios regulatorios, restricciones por conflictos o pandemias", asegura **Arantzazu Claverías, Senior Project Manager & Sustainability Ambassador DSV Solutions Spain**.

Por su parte, **Marta Fàbregas, CEO OnTurtle**, comenta: "Desde hace muchos años estamos dando respuesta a nuestros clientes con el transporte multimodal, como nuestros servicios de reserva de ferries y trenes, con los que nuestros clientes pueden programar sus viajes y rutas de una manera más eficiente y segura. Aunque, hoy por hoy, sigue teniendo mucha fuerza el transporte por carretera, desde OnTurtle trabajamos constantemente para ofrecer productos y servicios que sean inte-

resantes para nuestros clientes y que les ayuden a optimizar las rutas que incluyan transporte multimodal". Para **Gregorio Hernando, director general Palletways Iberia**, por su tipo de actividad, sería una opción a futuro. "El transporte multimodal, hoy por hoy, es difícil de integrar en el servicio de distribución exprés de mercancía paletizada de Palletways Iberia, ya que nuestra actividad es un modelo basado en la máxima rapidez y flexibilidad. Y precisamente, nuestra prioridad es garantizar la entrega eficiente y en tiempos muy ajustados, lo que dificulta el ensamblaje con los tiempos y complejidades de la logística multimodal actual. En cualquier caso, y aunque hoy no es parte de nuestra estrategia principal, si las tendencias del sector cambian y el transporte multimodal lo posibilita, sin comprometer la rapidez, consideraremos esta opción en el futuro. Pero mientras tanto, por ahora utilizamos vehículos de arrastre de alta capacidad para cubrir largas distancias y vehículos más eficientes para las entregas en zonas urbanas, reduciendo así el impacto medioambiental".





En palabras de **Alfredo Alcalá, CCO DB Schenker Iberia**: "Por supuesto. La incorporación de soluciones de transporte multimodal es parte de nuestra estrategia para optimizar la eficiencia en la distribución de mercancías. Esta decisión responde a la necesidad de mejorar tanto los tiempos de entrega como la sostenibilidad de nuestras operaciones logísticas. Al combinar diferentes modos de transporte hemos logrado una mayor flexibilidad y eficiencia en la gestión de nuestras rutas. Esto nos ha permitido reducir costes operativos, disminuir el consumo de combustible y, en consecuencia, reducir nuestra huella de carbono. El transporte multimodal también ha sido fundamental para mitigar riesgos asociados con interrupciones en la cadena de suministro, ya que nos permite contar con alternativas viables en caso de incidentes o congestión en alguno de los modos. Un buen ejemplo de nuestro trabajo en este sentido es nuestra solución, Skybridge, una solución de transporte intermodal que combina las mejores

ventajas del transporte aéreo y marítimo. Precisamente la combinación de carga aérea y contenedor reduce sustancialmente los costes de transporte gracias a una menor manipulación de la carga, tiempos de tránsito más cortos y menor necesidad de almacenamiento. Nos permite así una combinación perfecta entre la agilidad y el rápido alcance del transporte aéreo con la economía del transporte marítimo de larga distancia. Todo ello con una excelente visibilidad de la cadena de suministro y fiabilidad puerta a puerta. Valoramos esta apuesta de manera muy positiva. No solo ha mejorado nuestra competitividad al reducir tiempos de entrega, sino que también ha fortalecido nuestras credenciales medioambientales, un aspecto cada vez más relevante en la industria logística. Además, esta estrategia nos ha permitido adaptarnos mejor a las crecientes demandas del mercado global, donde la rapidez y la eficiencia en el transporte son clave para cumplir con las expectativas de los clientes. En este sentido, disponemos del Tren

Eurasia, un servicio ferroviario que conecta de manera directa y segura Europa y Asia a través de más de 10.000 kilómetros. Este servicio ofrece varias opciones de transporte adaptadas a las necesidades de los clientes: desde trenes dedicados con tiempos de tránsito rápidos y alta confiabilidad, hasta envíos en contenedores individuales o servicios de grupaje para cargas más pequeñas. Además, se gestiona el envío puerta a puerta con un solo proveedor, facilitando una solución eficiente para diversos tipos de carga". En el caso de **Vicente Molla, director general CHEP España**, tienen implementado este modelo, pero aún no en nuestro país: "En CHEP estamos firmemente comprometidos con la optimización de la cadena de suministro a través de soluciones innovadoras y sostenibles. Si bien aún no hemos implementado soluciones de transporte multimodal en España, en otros países sí hemos conseguido grandes ahorros medioambientales con este modelo de transporte. Por ejemplo, en Italia convertimos dos ru-

Resumen anual logística

tas de barco y carretera con una única ruta de ferrocarril, con la que logramos reducir las emisiones de carbono en un 66%. En general, CHEP apuesta por el transporte colaborativo como estrategia para mejorar la eficiencia en la distribución de mercancías. Nuestras Soluciones de transporte Colaborativo, que forman parte de nuestro programa Zero Waste World (ZWW), se basan en el análisis de datos de millones de movimientos de palés, por el cual identificamos sinergias de transporte con y entre nuestros clientes. Un ejemplo de soluciones de transporte colaborativo que ya hemos implementado para reducir los kilómetros en vacío y aumentar la eficiencia son los duo-trailers, una combinación de un solo camión que arrastra dos remolques estándar. Tiene una longitud de 31,75 metros y el potencial de reducir las emisiones de CO₂ entre un 25% y un 30% por trayecto, en comparación con la misma carga transportada en camiones tradicionales. Los duo-trailers son considerados la solución de transporte por carretera más grande de Europa y en flujos cerrados se han consolidado como una iniciativa de éxito por fomentar el transporte colaborativo y facilitar y agilizar la distribución de productos de forma más sostenible y eficaz". No es una apuesta clara debido al modelo de negocio según **Pedro Ramírez, director de desarrollo Palibex**: "Es una gran asignatura pendiente. Parte de nuestros tráficos son regulares de larga distancia, en los que podríamos usar una combinación económica y medioambientalmente sostenible. Sin embargo, hoy por hoy, solo el transporte por carretera ofrece una respuesta con la precisión que Palibex necesita. Nuestro negocio requiere una adaptación operativa a los volúmenes que se generan cada día, por lo que resulta poco probable que algún modo de transporte distinto a la carretera nos ofrezca esa flexibilidad". Más de 20 años apostando por esta modalidad, así lo comenta **Pedro Orejas, director de desarrollo de negocio de ID Logistics Iberia**: "Hemos implementado soluciones de transporte multimodal desde ha-



ID Logistics Iberia

“
En España es necesario un impulso definitivo para fomentar más rutas intermodales que faciliten la conexión eficiente con el resto de Europa”

Pedro Orejas, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE ID LOGISTICS IBERIA



ce casi 20 años. Esta modalidad nos permite combinar distintos medios de transporte, como el ferroviario, marítimo y terrestre, para optimizar la eficiencia en la cadena de suministro. Lo cierto es que valoramos muy positivamente esta apuesta, ya que una planificación adecuada de inventarios y una sincronización con la demanda ayudan a reducir tiempos de conducción y costes, además de minimizar el impacto ambiental. Sin embargo, en España es necesario un impulso definitivo para fomentar más rutas intermodales que faciliten la conexión eficiente con el resto de Europa, especialmente con países centroeuropeos que ya cuentan con redes intermodales muy desarrolladas. Una mayor integración de estas soluciones no solo abarataría costes y mejoraría la eficiencia logística, también ayudaría a las empresas españolas a ser más competitivas a

nivel internacional. En este sentido, creemos firmemente que el transporte multimodal es clave para el futuro de la logística y seguiremos apostando por su desarrollo". Una apuesta decidida por la multimodalidad e intermodalidad en el caso de **Paco Costa, coordinador de marketing y comunicación Ontime**: "En la actualidad estamos utilizando el ferrocarril para realizar transporte peninsular, y se prevé que a finales de este año empecemos a utilizarlo para realizar transporte internacional, uniendo España con el Reino Unido y el norte de Europa. Todo apunta a que los trenes de mercancías dominarían el transporte europeo y desde nuestra compañía tenemos la necesidad de apostar de manera decidida por la intermodalidad. Actualmente estamos realizando 12.000 movimientos anuales en tren. Ontime también realiza Transporte Multimodal desde España con UK, Ma-



CHEP

A Brambles Company



Moviendo más con menos.



Líderes en economía circular.

CHEP ha creado uno de los modelos logísticos más sostenibles del mundo.

Nuestros palés, cajas y contenedores son los pilares invisibles de la cadena de suministro.

Gracias a nuestro modelo de negocio, basado en la economía circular, y a la amplitud de nuestra red, ayudamos al cliente a mejorar la visibilidad y trazabilidad de sus productos.

Definimos soluciones innovadoras para problemas globales.

CHEP ESPAÑA, S. A.

Tel. +34 91 557 94 00
www.chep.com

@CHEP_Spain

@CHEP.Global

@CHEP





La multimodalidad nos permite mitigar riesgos logísticos y adaptarnos a los constantes cambios regulatorios, restricciones por conflictos o pandemias"

Arantzazu Claverias, SENIOR PROJECT MANAGER & SUSTAINABILITY AMBASSADOR DSV SOLUTIONS SPAIN



como B2C, ofreciendo una entrega rápida y confiable en cualquier punto de destino. No obstante, y en línea con la Estrategia de Movilidad Sostenible e Inteligente de la UE, que promueve la reducción del 90% en las emisiones de gases de efecto invernadero del transporte para 2050, estamos incorporando soluciones de distribución con una flota de vehículos eléctricos con la que controlamos nuestra huella de carbono y mejoramos la eficiencia. Como ejemplo, desde el pasado mes de junio Makro ha comenzado a operar con camiones 100% eléctricos de última milla de Transporte Inmediato".

Por último, **Massimo Marsili**, director general del sur de Europa y Marruecos XPO Logistics subraya que

cuentan con 9 rutas multimodales:

"Actualmente, XPO Logistics es líder en servicios multimodales con 9 rutas que unen envíos por carretera, barco y ferrocarril en toda Europa. Estas soluciones de transporte multimodal son parte esencial de nuestra estrategia para optimizar la eficiencia en la distribución de mercancías. Así, combinamos diferentes modos de transporte con el objetivo de ofrecer alternativas más sostenibles y competitivas a nuestros clientes. Esta estrategia no solo mejora la capacidad de respuesta y flexibilidad operativa, sino que también contribuye a la reducción de la huella de carbono en el transporte por carretera, alineándose con los objetivos de sostenibilidad de la compañía y de nuestros clientes. Desde XPO valoramos esta apuesta como parte esencial de nuestro ADN, ya que nos permite optimizar las rutas, disminuir los costes y ofrecer un servicio de mayor calidad en términos de tiempos de entrega y trazabilidad en tiempo real. Además, el transporte multimodal es una pieza clave para abordar los desafíos logísticos en el mercado actual, especialmente en un entorno donde la sostenibilidad y la eficiencia energética son cada vez más demandados por nuestros clientes. Nuestro compromiso es seguir impulsando este enfoque, manteniendo nuestra posición como líderes en innovación logística en España y Europa".

ruecos, Canarias, Baleares, Ceuta y Melilla, y para el próximo año también empezaremos a realizar tráficos con Turquía. Actualmente estamos realizando 42.000 embarques anuales. En un momento como el actual en el que la descarbonización del transporte parece un proceso sin marcha atrás, On-time está apostando por la multimodalidad e intermodalidad para reducir las emisiones de CO₂. Desde nuestra compañía creemos que nuestro desarrollo futuro implica un compromiso constante para la protección del medio ambiente".

Domingo Amatriain, CEO Grupo Transporte Inmediato, especifica como no es una opción para ellos pero, teniendo muy presente la importancia de la descarbonización del sector, se comprometen de otros modos: "La definición estricta de la intermodalidad, entendida como la combina-

ción de diferentes modalidades de transporte (carretera, tren, barco o avión) que permiten optimizar el flujo de mercancías, los costes operativos, y la reducción de las emisiones de CO₂, está generalmente enfocada en operaciones de media y larga distancia. En nuestro caso, Transporte Inmediato se centra en el último tramo del transporte y la cadena de suministro, comúnmente denominado última milla, de la cual somos especialistas. Nuestra compañía se enfoca en ofrecer soluciones eficientes de distribución a temperatura controlada, para sectores tan sensibles como el farmacéutico y el alimentario, donde es fundamental garantizar que los productos lleguen en óptimas condiciones. Con una flota de vehículos diseñada específicamente para la última milla, logramos satisfacer las necesidades tanto de clientes B2B

NIVEL DE DIGITALIZACIÓN

¿En qué nivel se encuentra la digitalización de su cadena de suministro actualmente y qué áreas clave han sido digitalizadas?

Domingo Amatriain (Grupo Transporte Inmediato):

"En Transporte Inmediato llevamos tiempo trabajando para implementar la digitalización en todas nuestras áreas de negocio y poder así cumplir con los requisitos de la Ley de Movilidad Sostenible, en desarrollo, que tiene como uno de sus pilares fundamentales el impulso de la digitalización del transporte con datos abiertos. Nos estamos preparando para el momento en el que se cree el Espacio Integrado de Datos de Movilidad (EDIM). En este espacio, tal y como se prevé inicialmente en la Ley de Sostenibilidad, las empresas de transporte, gestores de infraestructura y administraciones compartirán sus datos, mejorando la toma de decisiones de todos los actores a la hora de planificar tanto la ejecución de nuevas infraestructuras, como la puesta en marcha de nuevos servicios, con el fin de adaptarse a las necesidades reales de los ciudadanos".

Gregorio Hernando (Palletways Iberia):

"La digitalización es uno de los pilares fundamentales en los que se basa Palletways y que nos posiciona como líderes tecnológicos en la distribución exprés de mercancía paletizada. Hemos adoptado nuevas tecnologías a medida que han ido surgiendo, adecuándonos a las necesidades del sector y optimizando constantemente nuestras operaciones. De hecho, nuestra cadena de suministro digitalizada incluye sistemas avanzados de gestión de información y seguimiento



en tiempo real, como el Tiempo Estimado de Entrega (TEE), que ofrece a los clientes visibilidad y control sobre sus envíos. Además, hemos implementado recientemente algunas novedades que consolidan nuestra apuesta por la innovación. Un ejemplo es el sistema Palletways ID (Information Data o ID Identity), que permite a los sensores de alta sensibilidad montados en nuestras carretillas elevadoras escanear automáticamente códigos de barras, capturar imágenes de pallets y obtener datos de peso y dimensiones, todo ello mientras la carretilla está en movimiento. Estos datos proporcionan una información exacta y en tiempo real a los miembros y clientes sobre el estado de la mercancía, llevando la trazabilidad a otra dimensión, y evitando, aún más, las posibles incidencias producidas en la manipulación de la mercancía. Otra innovación es el proyecto que se está desarrollando llamado 'Live Exceptions', que facilita la detección y gestión en tiempo real de excepciones para ser resueltas de forma inmediata. Además, estamos adoptando activamente la inteligencia artificial para ayudar a optimizar los servicios logísticos con el fin de mejorar la eficiencia y reducir los costes. En resumen, estamos altamen-

“

La geolocalización, el big data y la tecnología RFID son ejemplos concretos de cómo estamos aprovechando el poder de la digitalización"

Vicente Molla, DIRECTOR GENERAL CHEP ESPAÑA



te digitalizados, ya que esta integración constante de tecnología vanguardista es clave para el crecimiento de Palletways y también para agilizar y optimizar nuestras operaciones. Por ello, seguiremos atentos a las nuevas innovaciones que puedan surgir".

Pedro Ramírez (Palibex):

"Se encuentra muy avanzado porque a nivel interno podríamos decir que somos una empresa sin papel y que nuestro negocio se basa, como cultura de empresa, en que todos los procedimientos estén bajo alguna de nuestras herramientas tecnológicas. Debido a la legislación vigente, queda una parte de los conformes de entrega donde algún cliente todavía nos exige la devolución física del albarán, pero eso supone un procedimiento paralelo al habitual, en el que solo se trabaja con la versión digital del albarán firmado".

Arantazu Claverías (DSV Solutions Spain):

"La digita-

lización de nuestra cadena de suministro en DSV Solutions Spain se encuentra en un nivel TOP. Actualmente, operamos con sistemas que ofrecen al cliente visibilidad total sobre su operativa. Transparencia y Trazabilidad son las bases del desarrollo de herramientas digitales propias para obtener KPI'S actualizados en tiempo real, que monitorizan la actividad y sirven tanto para informes ejecutivos internos como para consulta del cliente. Este enfoque digital nos ha permitido mejorar tanto la eficiencia operativa como la satisfacción del cliente, optimizando procesos y reduciendo errores; pero, además, nos ha permitido avanzar hacia una operativa sin papel, más sostenible y ágil, mejorando la comunicación entre la operativa en almacén y los procesos administrativos".

Paco Costa (Ontime):

"En Grupo Ontime siempre hemos apostado por la digitalización de todos los procesos que engloban

la compañía, poniendo especial atención en aquellos que tiene una mayor complejidad y cuya digitalización pueda generar mayor valor, como es el caso de la cadena de suministro. Vemos indispensable conocer en todo momento el estado de nuestras expediciones, por lo que tenemos toda nuestra flota sensorizada. Esto nos permite realizar una gestión eficiente de toda nuestra carga ayudado en gran medida por la información que reside en los sistemas tecnológicos provenientes de dispositivos de IoT. Esa gestión de la información, se organiza en diferentes cuadros de mando, tanto operativos como analíticos, que monitorizan en todo momento el estado de la flota y las expediciones, con un nivel de detalle que permite tomar decisiones en tiempo real".

Massimo Marsili (XPO Logistics) "En XPO Logistics, siempre hemos apostado por la digitalización de nuestra cadena de suministro con tecnología de vanguardia. Ya contamos con varias áreas clave completamente digitalizadas, lo que nos permite optimizar nuestros procesos internos y seguir brindando a nuestros clientes un servicio innovador, eficiente y de la más alta calidad. Por ejemplo, XPO Connect es una plataforma digital que emplea machine learning para optimizar el flujo de transporte, brindando trazabilidad en tiempo real y acceso a datos predictivos. Esto nos permite mejorar la eficiencia operativa, reduciendo tiempos y costes para nuestros clientes, como se ha demostrado también con el lanzamiento, el pasado mes de septiembre, de nuestro servicio Connect Europe, que, con una red de 150 centros de transporte y distribución en 25 países europeos, ofrece una plataforma ágil y eficiente para



gestionar envíos internacionales en tiempo real, garantizando entregas rápidas y trazabilidad constante. Además, hemos digitalizado procesos relacionados con la gestión de la última milla, integrando soluciones como chatbots a través de inteligencia artificial que permite interactuar con los destinatarios finales, mejorar la experiencia del cliente y evitar entregas fallidas. La tecnología también está presente en la optimización de rutas gracias a la implementación de algoritmos avanzados que reducen el consumo de combustible y las emisiones de CO₂, la automatización de procesos en los almacenes y el panel de control digital, sistema que centraliza la información operativa en tiempo real, ayudando a los gestores a tomar decisiones rápidas y basadas en datos sobre las rutas, el inventario y la flota. Estas acciones demuestran que, efectivamente, la digitalización y la innovación tecnológica son una parte fundamental de nuestra estrategia para impulsar la eficiencia y la sostenibilidad de nuestra red logística".

Marta Fàbregas (OnTurtle) "Cada vez son más las plataformas que canalizan los servicios en carretera, para que su contratación sea rápida y eficiente en cualquier momento. Desde OnTurtle nos tomamos muy en serio la digitalización como mecanismo para facilitar la ruta a nuestros clientes. A lo largo de 2024 hemos realizado varias acciones dirigidas a la digitali-

“

Vemos indispensable conocer en todo momento el estado de nuestras expediciones, por lo que tenemos toda nuestra flota sensorizada"

Paco Costa, COORDINADOR DE MARKETING Y COMUNICACIÓN ONTIME



zación, enfocadas unas al control de repostaje con nuestro 'Control Go' y otras enfocadas al control del conductor, vehículo y mercancía. Hemos cerrado un acuerdo con Travis Road Services como partner estratégico para la reserva previa de plazas de aparcamiento en nuestro parking seguro para camiones de La Lonquera. También tenemos acuerdos con otras plataformas digitales como Otra Solutions y SNAP, con tal de facilitar la planificación de la ruta a los transportistas".

Vicente Molla (CHEP España) "En el sector logístico, las soluciones digitales son cada vez más importantes para mejorar la eficiencia de las cadenas de suministro, mejorar la experiencia y el servicio al cliente y, al mismo tiempo, fortalecer la sostenibilidad de las operaciones. En CHEP hemos avanzado significativamente en la digitalización de áreas clave de nuestra cadena de valor. La geolocalización, el big data y la tecnología RFID son ejemplos concretos de cómo estamos aprovechando el poder de la digitalización. Una de nuestras principales soluciones es el uso de dispositivos de trazabilidad incorporados a nuestros palets, que

proporcionan a nuestros clientes una mayor visibilidad y seguridad sobre sus plataformas y productos, ayudando a prevenir la pérdida de palets y manteniéndolos dentro del sistema circular al que pertenecen. También podemos monitorizar las condiciones de los productos, controlando variables como la temperatura durante toda la cadena de frío y garantizando la calidad y seguridad de los productos, especialmente en sectores como los del fresco. Otro ejemplo de aplicación de las nuevas tecnologías es el transporte colaborativo. Mediante herramientas de análisis de datos, podemos identificar oportunidades de transporte colaborativo entre nuestros clientes, permitiéndonos reducir kilómetros vacíos y las emisiones de carbono. En general, el big data y el análisis de estos datos nos permite tomar decisiones basadas en datos, identificando patrones, tendencias y áreas de mejora en nuestra cadena de suministro, lo que se traduce en operaciones más eficientes y optimizadas".

Pedro Orejas (ID Logistics Iberia) "En ID Logistics contamos con un nivel de digitalización muy avanzado en nuestra cadena de suministro. Hemos



implementado tecnologías punteras para optimizar la gestión de operaciones, incluyendo sistemas que permiten la visibilidad en tiempo real de inventarios, procesos y KPIs. Esto ofrece una sincronización total con nuestros clientes, quienes tienen acceso a la misma información que nosotros, lo que mejora la transparencia y facilita enormemente la toma de decisiones. En áreas como la gestión de almacenes y el transporte, hemos adoptado soluciones digitales que nos permiten ser más eficientes y ágiles. Sin embargo, no nos enfocamos simplemente en la implementación de nuevas tecnologías, también nos preocupamos por que su adopción interna sea lo más cómoda posible. La transformación digital requiere acompañamiento y formación para que el

equipo humano se familiarice con las nuevas herramientas y las integre en su trabajo diario. Por ello, Recursos Humanos juega un papel clave, asegurándose de que la plantilla esté actualizada y capacitada para maximizar los beneficios de la digitalización. Este enfoque integral nos permite mantenernos a la vanguardia en el sector logístico.

Alfredo Alcalá (DB Schenker Iberia): "Aunque nuestro viaje hacia la digitalización tiene un buen nivel de desarrollo, siempre es un trabajo en curso porque cada día aparecen nuevas tecnologías con posibles casos de uso en nuestra industria. Todas las áreas de nuestra empresa se están digitalizando, destacando el proceso de optimización de rutas (tanto para Linehaul como para la última

millas), en el que hemos implementado herramientas de IA que optimizan las rutas a diario en función de la carga de trabajo real. Aunque nuestro proceso de digitalización ha alcanzado un nivel de desarrollo considerable, lo consideramos una iniciativa en constante evolución, dado que la tecnología avanza rápidamente surgen innovaciones que pueden tener un impacto significativo en nuestra cadena de suministro. Actualmente, en DB Schenker, nos encontramos en un nivel avanzado de digitalización, sin embargo, somos plenamente conscientes de que siempre existe margen para la mejora y adaptación a las nuevas soluciones tecnológicas. En cuanto a las áreas clave, todas las áreas de nuestra organización están inmersas en este proceso de transformación digital, pero re-

sulta especialmente relevante el caso de la optimización de rutas, tanto en el transporte de largo recorrido, como en la última milla. En este ámbito, hemos implementado soluciones avanzadas basadas en inteligencia artificial, las cuales permiten optimizar de manera dinámica las rutas de distribución, ajustándolas diariamente en función de la carga de trabajo real. Estas herramientas aprovechan datos en tiempo real para adaptarse a las condiciones operativas, lo que nos permite incrementar la eficiencia logística, reducir costes y mejorar nuestra capacidad de respuesta ante las fluctuaciones en la demanda. Una estrategia que no solo optimiza nuestros procesos internos, sino que también nos posiciona para ofrecer un servicio más ágil y alineado con los más altos estándares tecnológicos del sector". ■

Especialistas en distribución dedicada sostenible

Disponemos de flota 100% eléctrica para ayudar a las empresas en los nuevos retos de la DUM y la sostenibilidad.

Somos Responsables.

www.aderonline.com



NORMATIVAS MEDIOAMBIENTALES

En los últimos años, las regulaciones medioambientales han tomado un rol central en el sector logístico, impulsando a las empresas a revisar y adaptar sus prácticas operativas para reducir su huella de carbono y minimizar el impacto ambiental. Estas normativas afectan a áreas como el consumo de energía, la elección de los modos de transporte y la gestión de residuos, llevando a los operadores logísticos a integrar estrategias más sostenibles y alineadas con los objetivos climáticos globales. "En XPO Logistics hemos adoptado un enfoque proactivo para minimizar nuestro impacto medioambiental. Uno es los avances más destacados ha sido la implementación del biocombustible HVO, que reduce hasta en un 90% nuestras emisiones de CO₂ en comparación con los combustibles tradicionales. Por otro lado, estamos invirtiendo en la modernización de nuestra flota, con la incorporación de

130 semirremolques P400, que permiten reducir 10 millones de kilogramos de CO₂, la adquisición de 165 camiones eléctricos en Europa y la utilización en España de 25 megacamiones y 15 duotráileres, que disminuyen las emisiones entre un 20% y un 30%. También hemos intensificado el uso de energías renovables en nuestros centros logísticos, con un 100% de energía renovable utilizada en España y Portugal, y hemos alcanzado un 85% de iluminación LED en nuestras instalaciones. Asimismo, estamos reemplazando baterías de plomo-ácido por tecnologías más eficientes, como las de iones de litio. La implementación de estas y otras medidas no solo nos permiten cumplir con las normativas, sino que demuestran nuestro liderazgo en cuando al compromiso con objetivos de desarrollo sostenible y la descarbonización", comenta **Massimo Marsili (XPO Logistics)**.

En el caso de **Marta Fàbregas (OnTurtle)**, son pioneros en abrir su propia red internacional de HVO: "Se ha

notado en nuestro compromiso con nuestros clientes y el medioambiente, al ofrecer energías alternativas que ayuden a impulsar la transición del sector del transporte. En OnTurtle somos pioneros al abrir, en 2023, nuestra propia red internacional de HVO, como lo fuimos también con el GNL, con 150 estaciones actualmente. Nuestros clientes ya pueden repostar el biocombustible en 68 estaciones de servicio de HVO en Europa: 19 en Holanda, 5 en Austria, 31 en Alemania, 1 en España, y ahora también 9 en Italia y 3 en Bélgica".

Pedro Ramírez (Palibex) reclama un entorno normativo más estable y transparente: "Entendemos que una compañía tiene que adoptar medidas en defensa del entorno medioambiental por obligación o por convencimiento. En el caso de Palibex hemos ido siempre por delante en esta materia, pensando de forma responsable y con planes a largo plazo. Siendo conscientes de que nuestra actividad de transporte tiene impacto en el medio ambiente, trabajamos para minimizarlo en todo aquello que nos sea posible. Una vez más, un entorno normativo más estable y transparente nos ayudaría a todos a tomar medidas más ambiciosas en esta materia".

Un desafío que hay que abordar con liderazgo, así lo ve **Paco Costa (On-time)**: "El Pacto verde europeo y la Estrategia de Movilidad sostenible han tenido gran impacto en el sector del transporte y la Logística. Concretamente en On-time, el impulso de la descarbonización ha hecho que la reducción de emisiones en nuestra operativa se convierta, como la rentabilidad, en una variable más a considerar, y eso tiene gran impacto en las operaciones. La creación de infraestructuras eléctricas para nuestros vehículos pesados y ligeros es un ejemplo, pero la gestión de las rutas con las limitaciones operativas por la autonomía en km de esos vehículos, sin duda, ha supuesto un desafío para la compañía. Por otro lado, estas limitaciones también nos han permitido ser palanca de cambio ya que reglamentos como la Norma de emisiones de CO₂ para vehículos pesados, y las obliga-

“
Tenemos claro que los modelos eléctricos son una verdadera apuesta y las mediciones nos confirman que son hasta 3 veces más eficientes en términos energéticos”

Alfredo Alcalá, CCO DB SCHENKER IBERIA



DB Schenker Iberia

ciones de venta de eléctricos de los productores, sitúan a Ontime como un actor fundamental en la búsqueda de la descarbonización para el mercado. Para terminar, no podemos olvidar la Ley de cambio climático y las zonas asociadas a bajas emisiones suponen para Ontime un desafío que abordando con liderazgo nos permitirá hacer de ello una oportunidad para nuestra descarbonización.

Pedro Orejas (ID Logistics Iberia) habla como están abordando el camino hacia la neutralidad: "Las normativas medioambientales influyen, por supuesto, en nuestras decisiones operativas. En ID Logistics, desde hace años hemos implementado una estrategia integral de responsabilidad social corporativa (RSC) que, independientemente del cumplimiento de las normativas vigentes en cada momento, impulsa un enfoque proactivo hacia la sostenibilidad. En el transporte, hemos adoptado soluciones como el uso de biocombustibles (HVO), la incorporación de camiones eléctricos y de alta capacidad, que reducen nuestras emisiones de carbono. Además, nuestros centros logísticos se abastecen en gran medida de energías renovables, gracias al uso de placas fotovoltaicas en cada vez más centros, y seguimos impulsando la construcción de instalaciones más sostenibles. Estamos comprometidos con la neutralidad en emisiones y contamos con herramientas específicas para elaborar planes que permitan a nuestros clientes identificar las acciones necesarias para reducir la huella de carbono de sus operaciones con ID Logistics hasta hacerla neutra".

Desde la perspectiva de **Domingo Amatriain (Grupo Transporte Inmediato)**: "Siempre tenemos en mente el cumplimiento de la normativa relacionada con nuestra actividad y la medioambiental nos preocupa mucho. Además de las medidas ya mencionadas, queremos destacar que hemos dado un paso decisivo hacia la sostenibilidad invirtiendo 1,5 millones de euros en la adquisición de 10 camiones de reparto 100% eléctricos. Estos vehículos marcan un avance significativo en la estrategia



“
Nuestros vehículos son el corazón de nuestro negocio. Es por ello por lo que nuestra compañía está ejecutando un ambicioso plan de crecimiento basado de flota 100% sostenible”

Domingo Amatriain, CEO GRUPO TRANSPORTE INMEDIATO



Grupo Transporte Inmediato

de descarbonización de la compañía y ofrecen una solución integral de electromovilidad. La implementación de estos camiones eléctricos no solo nos permitirá reducir aproximadamente 200 toneladas de emisiones de CO₂ al año, sino que también facilitará la adaptación a las diversas restricciones de circulación presentes en las principales ciudades. Esta iniciativa es parte de un compromiso más amplio de la empresa y Supergroup, nuestra matriz, en la búsqueda de soluciones de movilidad sostenible y respetuosas con el medio ambiente. Nos apoyamos en tres pilares: reducción de emisiones, utilizando tecnologías limpias y optimizando las rutas de transporte para reducir la huella de carbono; economía circular, promoviendo la reutilización y el reciclaje de materiales para minimizar el desperdicio, y responsabilidad social, apoyando iniciativas locales y trabajando para mejorar la vida de las comunidades donde operamos”.

Arantzazu Claverías (DSV Solutions Spain) ve necesaria la concienciación y la creación de cultura sostenible: "En DSV Solutions Spain hace mucho tiempo que estamos concienciados y trabajamos para integrar la sostenibilidad en nuestro modelo de negocio. La normativa ayuda a que todos los que formamos parte de la cadena de suministro trabajemos en la misma dirección. La normativa también permitirá recopilar datos reales acerca del impacto de nuestra actividad en conjunto y con ello podemos planificar mejor donde poner los esfuerzos de forma coordinada con clientes y proveedores. En DSV Solutions creemos que la sostenibilidad puede aportar muchas oportunidades y que las empresas deben apoyarse en el desarrollo tecnológico para minimizar nuestro impacto actual y eliminarlo en el futuro. Pero no debemos olvidar que en la situación de emergencia climática en la que nos encontramos, se necesita concienciación y creación



de cultura sostenible a todos los niveles. En este sentido la normativa para con las empresas es necesaria para activar al sector privado y alinear la recogida de datos que permitirá un mejor análisis y un mayor control acerca del impacto que producen las empresas". Una dirección que ya acompañan desde hace años, así lo indica **Gregorio Hernández (Palletways Iberia)**. "Nuestro compromiso con el respeto al medioambiente y la reducción de la huella de carbono ha sido una prioridad desde nuestros inicios. Aunque las nuevas normativas medioambientales representan un punto de inflexión para el sector, en nuestro caso, estas solo refuerzan la dirección que ya llevamos años siguiendo. Creemos firmemente en la responsabilidad ambiental y hemos trabajado continuamente para que nuestras operaciones sean cada vez más sostenibles, adelantándonos a las exigencias regulatorias y buscando siempre hacer más por nuestro entorno. Este esfuerzo ha sido reconocido recientemente con el Premio Lean & Green, otorgado por AECOC, que valora nuestras acciones para lograr una logística sostenible. Hemos logrado reducir nuestras emisiones en un 20% en los últimos cinco años, y estamos comprometidos a seguir incrementando estos esfuerzos en el próximo lustro. Entre las medidas adoptadas destacan, por un lado, la modernización de nuestras instalaciones para reducir el consumo eléctrico y la autogeneración de energía a través de placas solares. Y, por otro lado, hemos impulsado la transformación de las naves y flota de nuestros miembros hacia opciones más sostenibles. Actualmente conta-

mos con camiones euro modulares, megas y dúos, vehículos de alta capacidad dentro de nuestra operativa que permiten reducir rutas, costes, y CO₂; así como vehículos de propulsión híbrida, que complementan esta estrategia medioambiental". Diferentes medidas implementadas al respecto en el caso de **Alfredo Alcalá (DB Schenker Iberia)**. "Sin duda han tenido un impacto significativo en nuestras decisiones operativas durante el último año, guiando nuestras estrategias hacia una mayor sostenibilidad. En respuesta a estas regulaciones, hemos implementado una serie de medidas clave para cumplir con los requisitos normativos y reducir nuestra huella ambiental. Primero, hemos optimizado nuestras rutas de distribución utilizando tecnología avanzada de gestión de flotas, lo que ha permitido reducir el consumo de combustible y, por ende, las emisiones de CO₂. Además, hemos incorporado vehículos eléctricos e híbridos en nuestra flota, lo que está alineado con las metas de reducción de emisiones establecidas por las autoridades. Nuestro trabajo en materia de vehículo eléctrico viene siendo constante y creciente en los últimos años. Ya en 2021 la compañía realizó uno de los mayores pedidos de camiones eléctricos gracias a un gran acuerdo con Volta Trucks, por el que se formalizó un pedido de 1.470 unidades del Volta Zero, un camión eléctrico por baterías. Aquí en España, recientemente, incorporamos nuestros dos primeros vehículos eléctricos a nuestra flota de la Comunidad Valenciana. En concreto, un Renault D16 E-TECH, con una carga útil de 6TN y una autonomía de 180 km, que realiza la ruta

de distribución en Castellón y un Fusso 2.0, con una carga útil de 3TN y una autonomía de 140 km, que realizará la ruta de distribución por el centro de Valencia. Una reciente incorporación que se suman a los vehículos eléctricos con los que ya contamos en otras regiones, como por los dos vehículos que tenemos en la Comunidad de Madrid y otros cinco en Cataluña. Tenemos claro que los modelos eléctricos son una verdadera apuesta y las mediciones nos confirman que son hasta 3 veces más eficientes en términos energéticos".

Para **Vicente Molla (CHEP España)** el concepto de economía circular es inherente: "En los últimos meses, el marco legislativo en Europa ha sido testigo de una serie de modificaciones impulsadas por diversos desarrollos regulatorios, particularmente en áreas estrechamente vinculadas a nuestras operaciones. Las regulaciones de embalaje, el abastecimiento de materias primas y las iniciativas de sostenibilidad más amplias se han convertido en puntos focales a medida que las autoridades europeas pretenden fomentar un panorama empresarial más consciente del medio ambiente. El concepto de economía circular es inherente a CHEP. Reducir los residuos, maximizar el uso de los recursos naturales a través de la reutilización y certificar nuestras acciones de sostenibilidad por parte de organismos independientes ha sido siempre nuestro lema. Pero, además, en nuestro objetivo de ser pioneros en cadenas de suministro regenerativas, nuestra estrategia de sostenibilidad se basa en un conjunto de objetivos destinados, no solo a reducir nuestro impacto medioambiental y el de nuestros clientes, sino a devolver más de lo que consumimos, creando así un impacto positivo en el negocio, el planeta y las comunidades en las que operamos. Así, por ejemplo, la nueva Directiva de la UE sobre envases y residuos de envases, tanto a nivel europeo como nacional, se alinea con nuestro compromiso de promover el modelo de 'compartir y reutilizar'. Nuestro modelo de negocio se basa 100% en el uso compartido y la reutilización de nuestros palets y contenedores por parte de productores y distribui-

dores a lo largo de toda la cadena de suministro. Como líderes mundiales en soluciones de embalaje reutilizables, estamos en una posición ideal para cumplir con las normas y ayudar a nuestros clientes a hacerlo, brindándoles nuestros servicios de embalaje terciario y soluciones reutilizables innovadoras destinadas a eliminar los embalajes primarios y secundarios de un solo uso. Al alinear nuestros esfuerzos con los marcos regulatorios en evolución y con la vista puesta en el futuro, nuestro objetivo es contribuir a la legislación de economía circular en las cadenas de suministro donde operamos para crear las cadenas de suministro resilientes y regenerativas que el futuro necesita”.

INVERSIÓN EN ACTIVOS LOGÍSTICOS

La evolución del mercado logístico y las nuevas demandas en distribución han llevado a muchas empresas a redirigir sus esfuerzos hacia la adquisición de



“

Hemos hecho un cambio de modelo operativo basado en centros de coordinación que han tenido un efecto positivo en este sentido”

Pedro Ramírez, DIRECTOR DE DESARROLLO PALIBEX

IMPULSA TU LOGÍSTICA



CONSULTORÍA
para dar con tu próxima plataforma



DESARROLLO
de parques innovadores y sostenibles



MANTENIMIENTO
del activo para optimizar tu operativa



tpfconsultora.es | aspor.es | trianglerem.com **661 73 73 73**

Resumen anual logística

activos estratégicos. Veamos cómo están incrementado las compañías la inversión en este aspecto y cuáles son las principales características de la misma. "Estamos apostando por expandirnos a nuevos territorios claves para la distribución de mercancía. En concreto, hemos sumado dos hubs Regionales, en Barcelona y Alicante, para ofrecer una atención más personalizada en la zona de influencia y flexibilizar las entregas. Se trata de instalaciones que, siguiendo con el modelo del nuevo almacén del hub central, fueron diseñadas para ser más eficientes, sostenibles y que contribuyeran a optimizar las operaciones y reducir las distancias recorridas por la mercancía. En este mismo sentido, de forma paralela, estamos promoviendo también este cambio entre nuestros miembros, apoyándoles en la renovación de sus instalaciones y flotas. Otro aspecto destacable en este punto es justamente nuestra apuesta por implementar tecnología innovadora, como el sistema Palletways ID, mencionado anteriormente. Estamos realizando una fuerte inversión en innovación para que nuestros procesos sean cada vez más ágiles, seguros y transparentes. Nuestro objetivo es optimizar la operativa automatizando tareas clave, mejorando la trazabilidad y facilitando la comunicación en tiempo real con nuestros clientes. Queremos que la tecnología sea un aliado estratégico para anticiparnos a las necesidades del mercado y ofrecer un servicio de calidad superior", puntualiza **Gregorio Hernando**

(**Palletways Iberia**).

Pedro Orejas (ID Logistics Iberia)

comenta que se concentran en la optimización de activos con los que ya cuentan: "ID Logistics se caracteriza por ser una empresa 'asset light', lo que significa que no nos enfocamos tanto en la propiedad de grandes activos, sino en la optimización de los recursos que ya tenemos. Sin embargo, estamos comprometidos con apoyar a nuestros clientes en proyectos específicos, donde se requiere la inversión en ciertos activos logísticos para garantizar el éxito de las operaciones. Estas inversiones suelen estar enfocadas en tecnologías de automatización, solucio-



“

En 2022 ampliamos nuestros servicios transfronterizos con nuestro primer Centro Translogístico en Jonquera-Pont de Molins"

Marta Fàbregas, CEO ONTURTLE

nes de almacenamiento innovadoras y vehículos más eficientes y sostenibles. Nuestra prioridad es proporcionar a nuestros clientes los recursos adecuados para cada proyecto, asegurándonos de que tanto la infraestructura como la tecnología estén alineadas con sus necesidades. Aunque nuestra inversión en activos no es masiva, seguimos apostando por soluciones de alto valor que mejoren la eficiencia, reduzcan el impacto ambiental y optimicen los costes operativos. A corto plazo, continuaremos apoyando proyectos que necesiten inversiones en áreas clave de la logística".

La plataforma logística en la localidad de Culleredo es una inauguración reciente, así lo explica **Alfredo Alcalá (DB Schenker Iberia)**: "En cuanto a nuestras instalaciones, hemos invertido en la modernización de nuestros centros logísticos con sistemas de energía renovable, como paneles solares, y mejoras en la eficiencia energética, lo que ha ayudado a disminuir el consumo de energía y a cumplir con las normativas de eficiencia. Una muestra de este esfuerzo es la reciente inauguración de nuestra nueva plataforma logística en la localidad de Culleredo, La Coruña, con 1.500 metros cuadrados de superficie, a la que destinamos una inversión de 2,8 millones de euros. Este nuevo centro, desde donde se gestionan 12 rutas diarias y más de 22 millones de toneladas al año, cuenta con una superficie destinada al cross docking de más de 1.500 metros cuadrados, así como con nueve muelles de tráiler y ocho más para vehículos pequeños. Un proyecto que constituye una ampliación de un 50% más de espacio con respecto a la que ya teníamos en alquiler en la zona y desde donde hemos estado operando en los

últimos años. Desde esta nueva plataforma, que cuenta con paneles fotovoltaicos para el autoconsumo de energía, somos capaces de distribuir todo tipo de mercancía para nuestros clientes con destino a más de 30 países".

Varias aperturas y bajo rigurosos estándares de seguridad, especifica

Massimo Marsili (XPO Logistics):

"Precisamente, en XPO Logistics hemos inaugurado 10 centros logísticos en la península ibérica en los últimos cuatro años, lo que ha fortalecido claramente nuestra capacidad operativa. El último de ellos fue en Zaragoza, el pasado mes de julio y tenemos proyectada la apertura de nuevos centros logísticos en España y Portugal antes de que acabe 2024, que añadirán más de 60.000 metros cuadrados de capacidad adicional. Esto representa un incremento superior al 30% en nuestra capacidad logística, lo que nos permitirá dar una respuesta aún más eficiente a las necesidades de nuestros clientes, especialmente en segmentos estratégicos como la última milla y la palettería. Además, estos nuevos centros se construyen bajo rigurosos estándares de sostenibilidad, lo que nos ha servido para obtener la certificación Leed Gold de construcción ecológica y arquitectura sostenible en las plantas de Zaragoza, Alicante y Castellbisbal (Barcelona). Incorporamos tecnologías de bajo consumo energético, como iluminación LED y la instalación de paneles solares, lo que refuerza nuestro compromiso con la sostenibilidad. Esta inversión en infraestructuras modernas nos consolida como líderes en innovación y eficiencia dentro del sector logístico en Europa".

Arantzazu Claverías (DSV Solutions Spain) subraya que el crecimiento inmológico siempre está



en su planificación: "Durante 2024 hemos puesto a pleno rendimiento las naves incorporadas a nuestro Footprint en 2023 en la zona centro. El crecimiento siempre está en nuestra planificación y continuaremos en esta línea a corto plazo. Estas inversiones incluyen la ampliación de nuestras instalaciones y la incorporación de tecnología avanzada en gestión de almacenes, como el nuevo servicio DSV Fulfillment Factory, operado con un sistema AutoStore habilitado específicamente para el sector farmacéutico y con posibilidad de control de temperatura. Estas inversiones permiten aumentar nuestra capacidad de almacenamiento, mejorar la eficiencia operativa y proporcionar soluciones innovadoras a nuestros clientes. Con estos avances, reforzamos nuestro compromiso con el crecimiento y la innovación en el sector logístico".

Paco Costa (Ontime) describe cómo será su próxima plataforma: "El último gran proyecto de nuestra compañía es la construcción de una Plataforma Logística en Noblejas (Toledo). El edificio contará con 51.000 metros cuadrados de superficie y estará equipado por cámaras de almacenamiento de frío negativo y positivo que suman 25.000 m², áreas de seco para alimentación y otros productos. La parcela se configura dejando espacio para una futura ampliación del edificio logístico, de unos 15.000 m² adicio-

nales. El edificio se completa con un módulo de oficinas y edificios auxiliares de instalaciones, así como placas solares fotovoltaicas en la cubierta y un completo sistema de control de acceso. A estas alturas todo parece indicar que las obras estarán terminadas a final de año, con lo que podremos empezar a operar muy pronto, poniendo en carga toda la instalación de frío de forma paulatina a lo largo del primer trimestre".

Domingo Amatriain (Grupo Transporte Inmediato) narra cómo su inversión es otra: "Nuestros vehículos son el corazón de nuestro negocio. Es por ello por lo que nuestra compañía está ejecutando un ambicioso plan de crecimiento basado de flota 100% sostenible. El pasado ejercicio fiscal nuestra compañía realizó una inversión de más de 1,5 millones de euros en la adquisición de 10 camiones 100% eléctricos. Además de ello, seguimos trabajando para ejecutar una nueva inversión de 1,5 millones de euros para la adquisición de 10 nuevos camiones eléctricos que nos consolide como líderes en la distribución urbana sostenible de última milla a temperatura controlada. En dicho plan, también tenemos la visión de explorar nuevas vías de servicio y nuevos modelos de soluciones para nuestros clientes, y por ello hemos incorporado dos furgonetas eléctricas, a la que se le unirá en bre-

ve una tercera unidad más, que nos permitirá mejorar la capilaridad y la flexibilidad de nuestras actividades". Por su parte, **Marta Fàbregas (On-Turtle)** aclara: "En 2022 ampliamos nuestros servicios transfronterizos con nuestro primer Centro Translogístico en Jonquera-Pont de Molins. Dispone de parking vigilado para camiones, que se suma al nuestro en On-Turtle-La Jonquera, y además ofrece servicios integrales a nuestros clientes, como reparación de toldos y neumáticos, lavado de camión, bolsa de carga y estación de servicio. También ofrece la posibilidad de contar con un servicio de reacondicionamiento de la carga y con el uso de Terber. En definitiva, el objetivo es seguir mejorando la cobertura a nuestros clientes en uno de los enclaves estratégicos para la movilidad de mercancías en el continente".

Finalmente, **Pedro Ramírez (Pali-bex)** explica su cambio de modelo operativo: "Hemos hecho un cambio de modelo operativo basado en centros de coordinación que han tenido un efecto positivo en este sentido. Minimizamos los kilómetros que realizan nuestros palés y mejoramos nuestros niveles de ocupación por unidad de transporte. De esta forma, invirtiendo en un modelo más eficiente conseguimos reducir nuestra huella de carbono. En la mayoría de las ocasiones la eficiencia medioambiental va de la mano de la eficiencia económica".

TECNOLOGÍAS EMERGENTES

En los últimos años, la tecnología ha sido clave para responder a los crecientes desafíos logísticos. Profundicemos en qué tecnologías emergentes planean implementar las compañías del sector en los próximos años para optimizar la gestión de almacenes. "Estamos haciendo un gran esfuerzo en implementar las últimas tecnologías en todos y cada uno de nuestros procesos. En especial, queremos que nuestros centros logísticos estén equipados con últimas tecnologías como Sistemas de Automatización de procesos de picking (put to light), almacenes automáticos de picking para cajas de 60 x 40 cm, Estanterías Móviles de Optimización de Espacios (Rack

Resumen anual logística

Móvil), Tecnologías RFI para el control automatizado de entrada y salida de mercancías y Automatización de la Gestión de Tráfico en la planta logística en coordinación con el SGA del centro (Plataforma ADI)", asegura **Paco Costa (Ontime)**.

Las tecnologías son un imperativo en la estrategia de desarrollo de negocio de **DSV Solutions Spain**, así lo explica **Arantzazu Claverias**: "En DSV Solutions Spain apostamos por la innovación y la tecnología desde hace años: acabamos de implementar en zona centro el primer Autostore habilitado para Pharma, (el segundo de DSV Solutions en España) y ya estamos ofreciendo a nuestros clientes el inventario por dron. Trabajamos actualmente en la integración de cobots (robots colaboradores) en nuestros almacenes y todo ello lo combinamos con la tecnología existente como sorters, conveyors... de esta forma podemos ofrecer soluciones eficientes y productivas. En los próximos años seguiremos en esta línea implementando tecnología y soluciones innovadoras buscando procesos automáticos, ágiles y con un mayor grado de robotización. Pero, para optimizar la gestión de almacenes, además de la productividad y la eficiencia, implementamos tecnología emergente para ser más transparentes: digitalización para una visibilidad en tiempo real total de las operaciones por parte del cliente. También implementamos tecnología para minimizar el impacto de nuestra actividad: paneles solares, vehículos eléctricos, sistemas de gestión de edificios inteligente, sensores de luz natural y de movimiento para reducir los consumos eléctricos... La tecnología y la innovación nos ofrecen oportunidades de mejora en muchos ámbitos, por lo que para DSV Solutions Spain es un imperativo en la estrategia de desarrollo de negocio". Enfoçadas a mejorar el reparto capilar y la optimización de arrastres están las tecnologías implementadas en el caso de **Pedro Ramírez (Palibex)**: "Por nuestra parte, más que en la gestión de almacenes, en lo que estamos trabajando es en soluciones de eficiencia. Planteamos tecnologías emergentes en la organización del reparto capilar y la optimización de arrastres de larga distancia".

Alfredo Alcalá (DB Schenker Iberia) prevén apostar por inteligencia artificial (IA), la visión por computadora y la robótica avanzada: "Desde DB Schenker tenemos previsto implementar diversas tecnologías emergentes que nos permitirán optimizar de manera significativa la gestión de nuestros almacenes y procesos. Entre las principales innovaciones que exploraremos e incorporaremos destacan la inteligencia artificial (IA), la visión por computadora y la robótica avanzada, las cuales jugarán un papel fundamental en la automatización y mejora de la eficiencia operativa. La inteligencia artificial permitirá no solo optimizar la planificación y el control de inventarios, sino también mejorar los sistemas de predicción de la demanda, facilitando una gestión proactiva y eficiente. A través de algoritmos avanzados, podremos anticipar tendencias de consumo y ajustar nuestras operaciones para maximizar la disponibilidad de productos y minimizar los tiempos de reposición. Finalmente, la implementación de robótica avanzada automatizará tareas repetitivas y de alto volumen, como

el picking, almacenamiento y empaquetado, lo que reducirá los tiempos de operación y optimizará los recursos humanos, liberándolos para actividades de mayor valor estratégico". La robótica móvil será una de las herramientas clave para **Pedro Orejas (ID Logistics Iberia)**: "ID Logistics se mantiene a la vanguardia tecnológica, y para los próximos años planeamos seguir explorando e implementando tecnologías emergentes que optimicen la gestión de almacenes. Creemos que la robótica móvil será una de las herramientas clave para mejorar la eficiencia en nuestras operaciones. Ya estamos viendo que dichos robots traen consigo grandes beneficios, como el incremento de la productividad o la creación de un entorno de trabajo más seguro y colaborativo para nuestros empleados. Además, estamos centrados en la automatización avanzada y en el uso de inteligencia artificial para optimizar procesos como la gestión de inventarios, la planificación de recursos y el análisis de datos. Actualmente, contamos con dos centros de innovación dedicados a investigar y probar estas tecnologías, asegurándonos de que las soluciones que implementa-

“
Nuestro *roadmap* tecnológico apuesta por seguir mejorando procesos operativos y servicios a través de la inteligencia artificial y la automatización”

Massimo Marsili, DIRECTOR GENERAL DEL SUR DE EUROPA Y MARRUECOS XPO LOGISTICS





“En un mundo donde la tecnología evoluciona sin cesar, es difícil predecir cuáles incorporaremos en los próximos años, pero lo que sí es seguro es que lo haremos”

Gregorio Hernando, DIRECTOR GENERAL PALLETWAYS IBERIA



mos sean efectivas y beneficiosas para nuestras operaciones y nuestros clientes. También planeamos seguir desarrollando nuestras capacidades en la analítica de datos, lo que nos permitirá tomar decisiones más informadas y predecir comportamientos de mercado de manera más precisa. Esta combinación de tecnología y enfoque humano será clave en nuestro crecimiento futuro”.

La IA es su elección en estos momentos según **Gregorio Hernando (Palletways Iberia)**: “En Palletways Iberia, exploramos e implementamos constantemente nuevas tecnologías para optimizar la gestión de nuestros almacenes y operaciones. En un mundo donde la tecnología evoluciona sin cesar, es difícil predecir cuáles incorporaremos en los próximos años, pero lo que sí es seguro es que lo haremos. En estos momentos, como ya he mencionado, estamos explorando la IA como herramienta fundamental para llevar nuestros servicios logísticos al siguiente nivel, aumentando la eficiencia y reduciendo los costes. Estamos ex-

plorando la IA en el análisis de la información de nuestro *data warehouse* y en el desarrollo de nuestro software para permitir el análisis instantáneo de los millones de envíos que se realizan cada año para ofrecer una mayor visión de la red de la compañía. Así pues, esto ofrecerá nuevas oportunidades tanto a Palletways como a sus miembros, especialmente en áreas clave como la atención al cliente y la excelencia en el servicio. Además, encierra un gran potencial en el análisis de tendencias y la previsión de volúmenes, permitiéndonos considerar todas las variables logísticas para hacer más eficientes los movimientos de pallets. Sin duda, será un actor importante en el sector a corto y largo plazo”.

En palabras de **Massimo Marsili (XPO Logistics)**: “Para XPO Logistics la innovación tecnológica es fundamental sobre todo en la optimización de la gestión de nuestros almacenes y el refuerzo de nuestra competitividad en la industria. Nuestra estrategia incluye seguir implementando tecnologías emergentes clave

que, de hecho, ya están transformando el sector logístico en la actualidad. Nuestro roadmap tecnológico apuesta por seguir mejorando procesos operativos y servicios a través de la inteligencia artificial y la automatización, que nos permiten seguir incrementando nuestra eficiencia y reduciendo tiempos de respuesta. Esto no solo es una ventaja en la reducción de costes, sino que también sirve para aumentar la productividad general de nuestros centros. Otra área en la que, desde XPO, utilizamos la IA es en la gestión de inventarios en tiempo real, pues mejoran la planificación de la demanda, permitiéndonos una mayor precisión en la toma de decisiones operativas. Sin embargo, insistimos en la importancia del talento de nuestros equipos. En XPO Logistics la tecnología está al servicio de las personas y potencia sus habilidades, pero es una herramienta con la que se trabaja con un amplio sentido de la responsabilidad. Nuestros trabajadores son un pilar clave en la compañía, y su esfuerzo por desarrollar innovaciones que nos sitúan a la vanguardia en el sector es fundamental”.

Concluyendo, **Domingo Amatriain (Grupo Transporte Inmediato)**, desarrolla: “Constantemente estudiamos cómo mejorar nuestros procesos aplicando las mejores metodologías y sistemas para optimizar las operaciones de reparto y reducir costes. Previamente a las operativas realizamos un estudio previo de las zonas y las rutas con herramientas de información, planificación y optimización. Mantenemos información conectada con nuestros clientes para: optimización de rutas; supervisión de las condiciones de temperatura en tiempo real; seguimiento de envíos, *proof of delivery*, o pruebas de entrega con un sistema que permite realizar un justificante de entrega en el que se demuestra que el pedido llegó al destinatario. Los datos recopilados en este documento permiten identificar fortalezas y debilidades de la cadena logística para su optimización, y digitalización de la información y respuesta instantánea ante imprevistos para evitar el deterioro de los productos”. ■

ANÁLISIS DEL AÑO EN EL MERCADO INMOLOGÍSTICO

¿Qué tendencias de ocupación están observando actualmente en el sector logístico, y cómo están respondiendo sus soluciones a estas dinámicas?

Miguel Monreal, Business Development Director GLP: "En el sector logístico, estamos observando varias tendencias de ocupación que reflejan la evolución de las necesidades de los clientes. Una de las más significativas es el aumento de la demanda de espacios flexibles y adaptables. Las empresas buscan instalaciones que puedan ajustarse rápidamente a sus cambiantes necesidades operativas, lo que nos ha llevado a desarrollar soluciones logísticas más versátiles que permiten configuraciones personalizables. Además, la logística de última milla se ha convertido en una prioridad, impulsada por la necesidad de entregar productos rápidamente a los consumidores

finales. En respuesta a esta tendencia, GLP está invirtiendo en proyectos cercanos a áreas urbanas para facilitar una entrega eficiente y sostenible, como OAXIS GLP Park Madrid Villaverde. Esto incluye la creación de centros de distribución más pequeños y especializados que permiten a las empresas operar más cerca de sus clientes. Otra tendencia clave es la sostenibilidad. Los clientes están cada vez más interesados en soluciones que reduzcan su huella de carbono. En GLP, hemos implementado prácticas sostenibles en nuestros desarrollos logísticos, desde la integración de energías renovables hasta la obtención de certificaciones medioambientales como BREEAM.

Roberto Ágreda, socio/director Inmoking Madrid: "Consideramos que hay tres tendencias que marcan la ocupación del sector logístico: la digitalización, los aspectos de sostenibilidad y la mayor importancia del consumidor final. Respecto a la digitalización, la mayoría de las empresas demandan almacenes con una alta implementación digital, aumentando así la eficiencia operativa en tres áreas: optimización del almacenamiento, agilidad para preparar pedidos y reducción en los costes del transporte, pudiendo además tomar decisiones de forma predictiva e integrar más fácilmente los aspectos de sostenibilidad o criterios ESG (Environmental, Social and Governance). Gracias a la transformación digital somos capaces de integrar soluciones más eficientes y reducir el impacto ambiental (reducción y disminución de la huella de carbono) de estas operaciones. Además, y dada la alta exigencia del consumidor final, los operadores están buscando enclaves estratégicos que permitan satisfacer las necesidades planteadas por sus clientes en lo que respecta a la entrega y devolución (logística inversa) de mercancías en menos de 24 horas. Observando este escenario, desde Inmoking seguimos ofreciendo las mejores soluciones a nuestros clientes, asesorándoles en la elección del espacio que mejor se adapte a sus necesidades, gestionando cada vez más activos con certificación medioambiental BREEAM y seleccionando la comercialización de inmuebles prime con ubicación singular".

“
La logística de última milla se ha convertido en una prioridad, impulsada por la necesidad de entregar productos rápidamente a los consumidores finales”

Miguel Monreal, BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR GLP



Guillermo García-Almuzara, director de desarrollo Mountpark

"En Mountpark, estamos notando una tendencia creciente hacia la búsqueda de instalaciones logísticas que no so-

lo sean funcionales, sino que también ofrezcan características que favorezcan la eficiencia operativa y la sostenibilidad. Una de las tendencias más relevantes es la demanda de espacios que faciliten la incorporación de tecnología avanzada, como sistemas de gestión automatizados y soluciones IoT. Los clientes buscan propiedades que les ayuden a optimizar sus operaciones a través de la integración de tecnología de vanguardia. Además, hemos visto un creciente interés en los parques logísticos multi-inquilino. Este modelo permite a las empresas compartir recursos y costes, lo que se traduce en una mayor eficiencia y reducción de riesgos. En respuesta a esta demanda, estamos llevando a cabo desarrollos capaces de albergar múltiples usuarios finales, como Mountpark El Pla de Santa Maria, situado en Tarragona, que maximiza el



“
Nuestra flexibilidad comercial como la del diseño de nuestras naves, nos permite atender muchos tipos diferentes de demandas y adaptarnos a las cambiantes necesidades del mercado”

Laurent Jayr, HEAD OF DEVELOPMENT SPAIN & PORTUGAL PANATTONI



CONTROLA TU PREPUESTO DE TRANSPORTE

Gestiona tus costes con total **autonomía** y una **visibilidad** completa.

**TMS • ETIQUETAS DE ENVÍO • EDI • ALERTAS & NOTIFICACIONES
DESEMPEÑO DE TUS TRANSPORTES • CONTROL DEL PRESUPUESTO DE TRANSPORTE**



Cada vez son más las empresas que están ajustando sus estrategias de localización, optando por diversificar sus operaciones con inmuebles más pequeños en múltiples ubicaciones estratégicas”

Susana Villalba, RESPONSABLE DE GRANDES CUENTAS TPF CONSULTING



año 2024 ha permitido una importante reducción de la disponibilidad en todos los mercados, sobre todo en zonas prime, y en general para naves de nueva generación. En las zonas más prime como la primera corona de Barcelona, la A2 en Madrid, PlaZa en Zaragoza o la primera corona de Valencia, estamos con tasas de disponibilidad mínimas. Nuestra flexibilidad comercial como la del diseño de nuestras naves, nos permite atender muchos tipos diferentes de demandas y adaptarnos a las cambiantes necesidades del mercado. Por otra parte, nuestra presencia en todos los principales mercados nacionales nos permite siempre poder ofrecer alternativas a corto plazo para los clientes”.

Cristian Oller, Head of Asset Management del Sur de Europa Prologis. “El sector logístico sigue en auge gracias, en parte, al comercio

electrónico, actividad que demanda centros de distribución de última generación, bien conectados y cercanos a las principales ciudades. El comportamiento del mercado sigue estable y, en el caso de Prologis, hemos cerrado el tercer trimestre con un alto nivel de ocupación tanto en España como en el sur de Europa que sitúa en torno al 96%. Las cadenas de suministro necesitan almacenes inteligentes, que cuenten con automatización de procesos, entre otros requisitos, con un foco cada vez mayor en la sostenibilidad. Buscan poder realizar una operativa logística eficiente y cada vez más descarbonizada. En Prologis estamos en plena transformación para convertirnos en una plataforma integral de soluciones, más allá de los edificios de vanguardia que construimos. Prologis Essentials ofrece un abanico de soluciones para hacer frente a los retos logísticos de pre-

sente y futuro, basado en cuatro pilares: operaciones, energía, movilidad y talento. Por otra parte, la industria se enfrenta a retos como la escasez de mano de obra, por lo que la formación especializada es más necesaria que nunca, como lo es también la colaboración entre el sector privado, público y el del conocimiento. Como ejemplo encontramos nuestro programa Logistics Training in Motion (LTIM) que logra atraer el talento y hacer muy visible nuestro sector”.

Susana Villalba, responsable de grandes cuentas TPF Consulting.

“Actualmente estamos observando un cambio en la tendencia de ocupación de las empresas del sector logístico. Aunque sigue habiendo demanda por naves big box, cada vez son más las empresas que están ajustando sus estrategias de localización, optando por diversificar sus operaciones con inmuebles más pequeños en múltiples ubicaciones estratégicas. Eso sí, algo que se ha convertido a día de hoy en un requisito indispensable es la apuesta por activos que cumplan con los últimos estándares de calidad y que dispongan de certificados de sostenibilidad que prueben la eficiencia de su construcción y por consiguiente, de sus procesos. Con respecto a las ubicaciones, si vemos que la tendencia sigue siendo la misma. Las empresas siguen apostando por las zonas prime de las diferentes plazas logísticas a nivel nacional, aunque es la escasez de activos o las elevadas rentas factores que obligan a estas a buscar emplazamientos alternativos en áreas secundarias. Desde TPF Consulting, trabajamos a diario por responder a estas dinámicas en constante cambio, beneficiándonos del total conocimiento del mercado del que dispone nuestro equipo y ofreciendo un asesoramiento integral y personalizado a nuestros clientes para facilitarles el proceso de toma de decisiones respecto a la ubicación y activos por los que apostar” ■

¿Cómo ha evolucionado la demanda de espacios logísticos debido al comercio electrónico y la digitalización de los procesos durante este último año?

Cristian Oller (Prologis) "Teniendo en cuenta que, en España, y según publica recientemente la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CN-MC), el comercio electrónico aumentó un 13,7% en el primer trimestre de 2024 y superó los 21.000 millones de euros de facturación, podemos afirmar que es un motor de crecimiento de los espacios logísticos. A ello se suma el incremento de stock para evitar roturas de stock, así como las entregas rápidas, cada vez más demandadas por los consumidores. Además de estar cerca de los centros urbanos de las principales ciudades para facilitar la última milla (y así para minimizar los tiempos de entrega), las empresas también buscan espacios modernos, automatizados y con tecnología como la gestión de inventarios o sistemas de visibilidad en tiempo real con la incorporación de la IA. Desde la inmologística tenemos el deber de im-



Mountpark



“

En el último año, hemos observado un aumento notable en la búsqueda de instalaciones que permitan la rápida adaptación a los cambios en la demanda del consumidor”

Guillermo Garcia-Almuzara,
DIRECTOR DE DESARROLLO
MOUNTPARK

Su mercancía es nuestra máxima prioridad

Comprometidos con la excelencia en cada entrega

Servicio de distribución exprés de mercancía paletizada en Iberia y Europa



✓ Rapidez

✓ Fiabilidad

✓ Seguridad



Estructura



Eficiencia



Sostenibilidad



Tecnología

¡Su mercancía está en buenas manos!



+34 902 88 24 24
es.palletways.com
pwiberia@palletways.com

Palletways
We Deliver



pulsar esta digitalización, en la cual todos los agentes implicados en la cadena de suministro deben también incorporar estas herramientas a nivel particular, pero con beneficios globales en toda la cadena”.

Susana Villalba (TPF Consulting)

“Con el repunte histórico durante el COVID, se dio una respuesta puntual a esa necesidad de espacios logísticos sobre activos preexistentes. Actualmente, las empresas de paquetería especializadas en comercio electrónico han podido consolidar sus necesidades y desarrollar inmuebles crossdocking ad hoc mejorando la eficiencia operativa gracias a la digitalización de procesos y la inversión en automatización, algo que han comprendido es imprescindible para lograr ser competitivos en el mercado. La digitalización y automatización acarrean nuevas necesidades en cuanto a características de los espacios en que se desarrolla la actividad. Por ello, son varios los requisitos que se han incorporado al listado de necesidades en la búsqueda de naves por parte de estas compañías. Algunas de estas necesidades específicas son la disposición de suelos nivelados para poder utilizar correctamente los robots y los vehículos autónomos, el que el activo sea energéticamente eficiente y que cuente con sistemas de gestión de almacenaje inteligentes. También observamos una evolución en cuanto al emplazamiento de esos hubs logísticos, impulsada en gran medida por el incremento de los costes de transporte. Es por ello por lo que numerosas empresas han optado por relocalizar sus centros de producción y distribución dentro de Europa, Madrid, Barcelona y Valencia siendo las plazas más relevantes dentro del territorio nacional. Emplazamientos que se han consolidado a nivel logístico gracias a las infraestructuras de que disponen, a su conectividad, y proximidad a los principales corredores logísticos y puntos de conexión como puertos y aeropuertos. Todo esto responde a las necesidades actuales de las empresas logísticas del sector e-commerce, que buscan no solo

mejorar su eficiencia en tiempos y costos de entrega, sino también reducir las posibles problemáticas que podrían interrumpir su cadena de suministro”.

Roberto Ágreda (Inmoking Madrid)

“En paralelo al incremento del sector del transporte a nivel mundial y debido al aumento del comercio electrónico, el sector logístico lleva años creciendo a buen ritmo sostenido, con una constante demanda de espacios. Además, debemos apuntar el nuevo giro que está adoptando el comercio electrónico con la necesidad de los clientes de recibir sus compras en cuestión de horas, y que está provocando lo que venimos etiquetando como soluciones logísticas hiper-locales o nearshoring. La demanda actual se centra en la concentración de varios almacenes o plataformas de

distribución disgregadas por un edificio específico bajo criterios ESG en los que optimizar triplicando capacidades operativas, reduciendo al máximo el impacto medioambiental, así como la adaptación del almacén al componente social de trabajadores para aumentar el compromiso, satisfacción y capacitación de los empleados. Todo ello implica una evolución también por nuestra parte como comercializadores y asesores: debemos adelantarnos a las necesidades de nuestros clientes, analizar estas tendencias y tener la capacidad de respuesta que se espera de nosotros ante estos giros del mercado. Afortunadamente, desde Inmoking contamos con plataformas logísticas que priorizan esa proximidad geográfica entre productor y consumidor, dando a las empresas esa agilidad que buscan en sus instalaciones y procesos”.



“

Contamos con plataformas logísticas que priorizan esa proximidad geográfica entre productor y consumidor, dando a las empresas esa agilidad que buscan en sus instalaciones y procesos”

Roberto Ágreda, SOCIO/DIRECTOR INMOKING MADRID



Inmoking Madrid

→ **Laurent Jayr (Panattoni):** "Después de la explosión que ha supuesto la pandemia para el sector, los dos últimos años han permitido a los actores 'digerir' el fuerte crecimiento y poner a prueba muchas nuevas instalaciones que se habían puesto en marcha entre 2020 y 2022. El comercio electrónico sigue creciendo a buen ritmo y seguirá consolidándose en España como en Portugal. Estamos viendo una reactivación de la demanda de espacios de última milla en varias zonas. Suelen ser edificios 'llaves en mano' y nos da a entender que los operadores están anticipando un nuevo aumento de la demanda para el periodo 2025-2030. La digitalización de los procesos es una realidad ya para todas las operativas logísticas y requieren de edificios conectados y flexibles y preparados para poder automatizar parte de las operaciones".

Guillermo García-Almuzara (Mountpark): "La evolución del comercio electrónico y la digitalización han transformado profundamente la demanda de espacios logísticos. En el último año, hemos observado un aumento notable en la búsqueda de instalaciones que permitan la rápida adaptación a los cambios en la demanda del consumidor. Los minoristas y las empresas de distribución están priorizando la ubicación estratégica de sus centros logísticos para acercarse a sus clientes y poder ofrecer entregas rápidas. En este sentido, e ilustrando esta tendencia, Mountpark cuenta actualmente con un edificio logístico disponible de 36.530 m² de última generación en el enclave estratégico de Plataforma Central Iberum, a solo 36 kilómetros de Madrid. El edificio no solo cuenta con características únicas, como también con accesos amplios y directos. Además, la digitalización ha llevado a nuestros clientes a buscar instalaciones que les permitan implementar soluciones automatizadas y digitales en sus operaciones. En respuesta a ello, desde Mountpark estamos haciendo una labor de acompañamiento para ayudar a nuestros inquilinos a optimizar sus cadenas de

“
Tenemos el deber de impulsar esta digitalización, en la cual todos los agentes implicados en la cadena de suministro deben también incorporar estas herramientas a nivel particular, pero con beneficios globales en toda la cadena”

Cristian Oller, HEAD OF ASSET MANAGEMENT DEL SUR DE EUROPA PROLOGIS



suministro y mejorar la experiencia del cliente. En resumen, nuestra estrategia se centra en adaptarnos rápidamente a los cambios del mercado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en un entorno logístico cada vez más competitivo".

Miguel Monreal (GLP): "La demanda de espacios logísticos ha crecido exponencialmente debido al auge del comercio electrónico y la digitalización de los procesos. De hecho, durante el último año, hemos visto un aumento en la demanda de instalaciones que no solo almacenen productos, sino que también faciliten la rápida rotación de inventario y una logística eficiente. Los consumidores esperan entregas más rápidas, lo

que ha llevado a las empresas a buscar soluciones logísticas que les permitan cumplir con estas expectativas. En este contexto, GLP ha adaptado su enfoque para ofrecer soluciones integrales, creando ecosistemas que facilitan la coexistencia de la cara más tradicional de la logística y la más moderna de la cadena de suministro. En este sentido, hemos observado un interés creciente en instalaciones con capacidades automatizadas, que permiten a nuestros clientes aumentar su productividad y reducir costes. Ello, de la mano de las ya mencionadas flexibilidad, cercanía, especialización y sostenibilidad, está redibujando el presente y futuro inmediato de la inmológica, no solo en España, sino en el mundo entero" ■



Francisco Aranda Manzano

presidente de UNO (Organización Empresarial de Logística y Transporte)

Otro año de éxito logístico

A la vista de los exitosos resultados no debe sorprender que los líderes de la logística sean los grandes buscados por los *headhunters*.

A lo largo de 2024, la logística y el transporte ha tenido que continuar haciendo frente a situaciones de enorme impacto en la cadena de suministro, como el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, la crisis del mar Rojo, la huelga de agricultores, o la congestión de algunos puertos internacionales, que han vuelto a poner en jaque a nuestro sector y han tensado nuevamente las cadenas de suministro globales, ratificando que el abastecimiento ya no está garantizado. La afectación de todos estos problemas ha vuelto a ser menos significativa de lo esperado gracias al, de nuevo, magnífico trabajo de previsión y gestión que han vuelto a desempeñar las empresas logísticas, replanificando a tiempo las cadenas de suministro, explorando rutas alternativas, anticipándose a la demanda mediante tecnologías predictivas, y garantizando el stock en los almacenes como medida preventiva. Todo ello, fruto de las estrategias *just in case*. Tampoco hay que olvidar que este año la campaña turística de verano ha sido de récord y que la logística también ha sabido adaptarse y ha acompañado con absoluta eficacia con todo lo que eso conlleva, es decir, millones de cambios de domicilio u hoteles a reventar y, por lo tanto, necesitados de un mayor abastecimiento, todo ello a pesar de ser un periodo vacacional. Este año se ha ratificado que la incertidumbre es lo único seguro en nuestra actividad y que, por lo tanto, tenemos que aprender a convivir con ella de forma estructural. A la vista de los exitosos resultados no debe sorprender que los líderes de la logística sean los grandes buscados por los *headhunters*. De hecho, ya dijo en el siglo XVIII el filósofo

Immanuel Kant que la inteligencia de un individuo se mide por la cantidad de incertidumbre que es capaz de soportar, y en logística la incertidumbre es muchísima.

También este año, nuestras empresas han seguido avanzando en su compromiso con la sostenibilidad ambiental, mediante el impulso de medidas relacionadas con la eco-logística (almacenes y flotas bajas en emisiones, redes de energía renovable, reducción de kilómetros en vacío, *biopackaging*...), y con las cadenas de suministro circulares (recuperación de residuos, extensión de vida útil de los productos...).

La transformación digital sigue siendo otro de los pilares clave para nuestras empresas, que ya trabajan en su día a día con herramientas tecnológicas como el *big data* (el 23% de las compañías logísticas ya lo utiliza), la IA (el 9,6%), o los sistemas robotizados (el 13,5%) para reducir los costes, optimizar recursos, ganar eficiencia, minimizar el impacto ambiental, gestionar mejor la previsión de la demanda y garantizar el éxito en la toma de decisiones.

Por otro lado, nuestro sector, que emplea a más de un millón de personas y sigue sumando afiliados mes a mes, ha destinado importantes esfuerzos a la consecución de otros desafíos, como el impulso de la intermodalidad (especialmente el modo ferroviario); la modernización del trasnochado modelo paradiplomático español, que el Ministro de Política Territorial y Memoria Democrática, Angel Víctor Torres, nos ha dicho que está a punto de ponerse en marcha; o la captación, formación y fidelización del capital humano (el 70% de los trabajadores tiene más de 50 años).

Este año, el sector ha vuelto a contar con el apoyo del máximo representante del Gobierno en el Consejo de Ministros. El Ministro Puente asistió a la Asamblea General de UNO para trasladar el mensaje de apoyo al sector y las empresas pudieron trasladarle la necesidad de colaboración en temas concretos. Se consiguió desbloquear la prohibición del uso de los *duotrailers* en Cataluña y estamos a la espera de que el 44 T se autorice definitivamente en España. También se le pidió apoyo para que se favorezca una descarbonización racional mediante recursos económicos estables y plazos razonables; la puesta en marcha ZBE con normativas armonizadas; el impulso de los puntos de recarga eléctrica (estamos a la cola de Europa); y formar parte de la agenda del Gobierno para convertir España en un hub logístico mundial, tarea en la que estamos inmersos todos. En este sentido, el 1º Informe de Competitividad Logística de España y sus CCAA*, elaborado por UNO con el apoyo de Goodman, ha causado un enorme impacto en el sector y especialmente en sus responsables políticos. El objetivo del documento se ha logrado, ya que ha conseguido evaluar el sector y establecer listas de prioridades para mejorar. Es decir, se ha puesto encima de la mesa de las AAPP un documento de gestión para ayudar a avanzar y evaluar lo que ya tenemos, que por cierto es mucho. De cara a mejorar la competitividad de nuestro sector el próximo año, que debe ser el gran objetivo, necesitamos avanzar hacia un marco laboral más flexible, reducir las abultadas cotizaciones sociales, e impulsar políticas que rebajen nuestras escandalosas cifras de absentismo (estamos ya en el Top 3 de países europeos que más ausencias laborales registran, con una tasa del 4,1%). ■

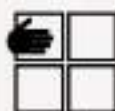
DONDE NACE TU ALMACÉN



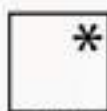
DISEÑO
INSTALACIÓN
FABRICACIÓN
CONSULTORÍA
INSPECCIÓN TÉCNICA



CARGAS
PALETIZADAS



GESTIÓN
DE PICKING



CARGAS
ESPECIALES



estanteriasrecord.com

900 466 888

Los pallets rojos como *backbone* de la cadena de suministro en España

□ INNOVACIÓN Y COLABORACIÓN COMO CLAVES DEL ÉXITO LOGÍSTICO

LPR, 3 décadas apostando por la circularidad de la cadena de suministro

Con más de 40 depósitos en su red española, LPR se ha consolidado como un socio estratégico en el mercado logístico. La empresa tiene un objetivo ambicioso, alcanzar los 450 millones de euros en facturación para 2025 y 150 millones de movimientos de palés en Europa para el próximo año.

➤ Por Alejandra Cabornero



LPR (La Palette Rouge), líder en soluciones logísticas sostenibles, filial de Euro Pool Group empresa líder en el sector de pool desde hace más de 30 años, celebra su trayectoria en España. Desde su llegada en 1999, la empresa ha revolucionado la gestión de pool de pallets, promoviendo la circularidad en la cadena de suministro.

25 AÑOS COMO BACKBONE DE LA CADENA DE SUMINISTRO

LPR inició su actividad en España con el objetivo de optimizar la competitividad de los servicios de pool de pallets. Desde su inicio, con un equipo de apenas 10 personas y 5 depósitos, la empresa ha evolucionado de manera notable, siendo hoy referente en el sector. Hoy, 25 años después, LPR se enorgullece de contar con clientes que han apostado por el icónico pallet rojo desde 1999, siendo testigos mutuos de un crecimiento basado en la colaboración. Con casi 20 depósitos en su red LPR se ha consolidado como un socio estratégico en el mercado logístico. La empresa tiene un objetivo ambicioso alcanzar los

450 millones de euros en facturación para 2025 y 150 millones de movimientos de pallets para el próximo año, reafirmando su apuesta por la cadena de suministro en España y su capacidad para adaptarse y evolucionar en un entorno en constante cambio.

COLABORACIÓN E INNOVACIÓN COMO PILARESTRATÉGICO

En LPR, la colaboración y la innovación son fundamentales para su estrategia empresarial. La empresa trabaja de la mano con sus clientes y socios para desarrollar soluciones logísticas que no solo optimizan la eficiencia, sino que también promueven la sostenibilidad. Con una inversión en sistemas de información que apoyan la experiencia de cliente, LPR garantiza visibilidad completa y trazabilidad de sus servicios, lo que le permite anticiparse a las necesidades de sus clientes y ofrecer soluciones logísticas sin complicaciones. Asimismo, la inversión en inteligencia de negocios (BI) y herramientas de reporting facilita

la optimización de los procesos internos, aumentando la calidad del servicio y mejorando la cobertura.

La inversión en proyectos de hardware, como trackers dentro de sus pallets mejora la recuperabilidad de los mismo, a la par que reduce el desperdicio y asegura que la cadena de suministro sea sostenible a largo plazo.

A través de la adopción de tecnologías avanzadas y el intercambio de mejores prácticas, LPR ha implementado modelos de economía circular que benefician a toda la cadena de suministro. Esta filosofía de trabajo en equipo y creatividad ha sido clave para el crecimiento y éxito sostenido de la empresa.

APOSTANDO POR UN FUTURO VERDE

La compañía que tiene la circularidad en el ADN de su negocio ha destacado en la adopción de pallets reutilizables, permitiendo a sus socios reducir significativamente su huella de carbono y ser *partner* de apoyo en sus objetivos de sostenibilidad.



“

Cada paso que hemos dado ha sido posible gracias al apoyo y la confianza de nuestros clientes y colaboradores. Juntos, hemos demostrado que es posible avanzar hacia una logística más sostenible y eficiente”

Javier Domínguez, DIRECTOR REGIONAL SUR DE EUROPA

Con miras al futuro, LPR ha establecido una ambiciosa hoja de ruta en sostenibilidad, con el objetivo de reducir su huella de carbono a través de diversas iniciativas, tanto propias como en colaboración con nuestros clientes y proveedores. Uno de los principales desafíos proviene del transporte.

LPR, junto a sus operadores logísticos apuesta por el uso de biocombustibles, vehículos de HVO y eléctricos.

Desde el área de operaciones trabajan diariamente optimizando rutas y en la implementación de transportes dual y compartidos con un objetivo claro, reducir los kilómetros y los portes en vacío para reducir las emisiones derivadas del transporte en la cadena de suministro. A lo largo de este cuarto de siglo, la empresa se enorgullece de su nueva campaña de comunicación, 'Creating circular progress - it's in your hands', que encapsula su misión de promover un futuro más sostenible.

EL VALOR DE LEQUIPO HUMANO

LPR sabe que su mayor apuesta es el equipo humano que compone la empresa. Desde sus inicios, ha cultivado un ambiente de trabajo colaborativo y motivador que fomenta el crecimiento personal

y profesional. Cada día, LPR apuesta por mejorar el día a día de su equipo, buscando un equilibrio entre la vida personal y profesional y ampliando anualmente los beneficios sociales. La empresa se enorgullece de su compromiso con la igualdad en todos los perfiles, esfuerzos que se ven reflejados en su comité de dirección, donde el 50% está compuesto por mujeres. El equipo, formado por expertos en logística, sostenibilidad y gestión de operaciones, ha sido fundamental para alcanzar los objetivos de la empresa y superar los desafíos del mercado. La capacitación continua y la inversión en el desarrollo de habilidades son prioridades para LPR, que celebra el esfuerzo y dedicación de sus colaboradores. Ellos son el motor detrás del éxito de la empresa y la razón por la que LPR puede ofrecer un servicio de alta calidad a sus clientes.

FACILITANDO LA CIRCULARIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO

La incorporación de LPR al grupo Euro Pool ha permitido encontrar sinergias en servicios, especialmente en el sector de frescos y con los retailers. En este 25 aniversario, **Javier Domínguez**, Director Regional Sur de Europa, ha expresado: "Estamos muy orgullosos de lo que hemos logrado en estos 25 años en España y los más de 30 en el sector de pool a nivel europeo. Cada paso que hemos dado ha sido posible gracias a un gran equipo y al apoyo y la confianza de nuestros clientes y colaboradores. Juntos, hemos demostrado que es posible avanzar hacia una logística más sostenible y eficiente. Miramos hacia el futuro con el compromiso de seguir innovando y ayudando al sector en este objetivo." LPR España no solo celebra sus logros, sino que también mira hacia el futuro con el objetivo de seguir liderando el camino hacia una logística más verde y eficiente. Facilitar la circularidad de la cadena de suministro. It's in your hands. ■

LPR ha sido avalada con la certificación completa de MITECO en materia de sostenibilidad 'Calcular, Reducir y Compensar' que otorga el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO), consiguiendo así ser la primera empresa del sector de pool de pallets en obtener el anillo completo. Además, del cálculo de la huella de carbono, este registro implica la elaboración y compromiso de implantación de un Plan de reducción y compensación progresiva de emisiones de CO₂.

LPR cuenta también con el reconocimiento Lean and Green de AECOC. También respaldan su compromiso a nivel europeo, EcoVadis, PEFC, ISO y Sedex.





■ YA SE CONOCEN LOS GANADORES DE LOS PREMIOS A LA 'EFICIENCIA, SOSTENIBILIDAD, INNOVACIÓN Y RSC EN LOGÍSTICA' Y 'MUJER LÍDER INSPIRADORA EN LOGÍSTICA' 2024

Éxito de la jornada sectorial celebrada por Logística Profesional que ha vuelto a reunir al sector en su cita anual

El encuentro ya está consolidado como una cita destacada para los profesionales de la logística, ofreciendo un espacio completo para intercambio de conocimientos, el análisis de los desafíos del sector y el *networking*.

➤ Por Alejandra Cabornero

La jornada 'El futuro de la logística: tecnologías avanzadas, descarbonización y sostenibilidad como motores de cambio' celebrada por Logística Profesional congregó el pasado 14 de noviembre, a numerosos profesionales de la cadena de suministro en el Hotel Nuevo Boston de Madrid. El encuentro ya está consolidado

como una cita destacada para los profesionales de la logística, ofreciendo un espacio completo para intercambio de conocimientos, el análisis de los desafíos del sector y el *networking*. Durante el mismo tuvieron lugar dos mesas redondas y la posterior entrega de los Premios a la 'Eficiencia, Sostenibilidad, Innovación y RSC en Logística' y 'Mujer Líder Inspiradora en Logística 2024'.

Mercedes Álvarez, editora y directora comercial de Logística Profesional fue la encargada de dar la bienvenida a los asistentes, a los que dirigía estas palabras: "Hoy celebramos la visión, el talento y la resiliencia que han permitido a este sector no



Mercedes Álvarez, editora y directora comercial de Logística Profesional.

En ella se abordaron los desafíos actuales de la implementación de IA, las plataformas inmologísticas del futuro, la intermodalidad y la neutralidad climática, el impacto del e-commerce en la cadena de suministro, y la búsqueda de talento en un sector que requiere nuevas competencias.

"La intermodalidad es la solución del futuro, pero tienen que ser corredores que tengan sentido. Nodos intermodales con una efectiva colaboración pública-privada", explicaba **Miguel Monreal (GLP)**.

Rafael Aguilera (UNO), expresaba: "El tren requiere de grandes inversiones, y parece ser que las administraciones ya se han dado cuenta que si no las hacen ellas las empresas no van a utilizar el tren porque sea más sostenible, o porque puedas transportar más con menos esfuerzo, al final dependemos de una eficiencia, una flexibilidad y una operativa, necesitan allí una buena infraestructura e información. Vemos muchos nodos logísticos contruidos en sitios donde no sirven, por

solo superar desafíos, sino también abrir caminos hacia un futuro más eficiente y sostenible. Esta jornada es una oportunidad para compartir conocimientos, experiencias y aprendizajes que nos acercarán cada vez más a la excelencia. Estamos convencidos de que el encuentro será un espacio de reflexión, aprendizaje y sobre todo de inspiración para todos los que formamos parte de esta gran comunidad".

MESAS REDONDAS

La primera mesa redonda, bajo el título '**Logística del futuro: estrategias clave para una cadena de suministro segura y sostenible**' fue moderada por **Alejandra Cabornero**, directora de Logística Profesional. Y contó con la participación como ponentes de **Sergi Hernández**, Manager QESH DSV Logistics Spain, **Miguel Monreal**, Business Development Director de GLP España, **Xabier Azarloza**, CEO de In Side Logistics, y **Rafael Aguilera**, director de UNO Logística'.

INTERMODALIDAD

El debate comenzó analizando el futuro de la intermodalidad y como, con la creciente demanda de operaciones logísticas más sostenibles y el compromiso con la neutralidad climática, las empresas están replanteando sus estrategias, aunque tal y como se pudo ver, no es tan sencillo subirse "subirse a ese carro".





Alejandra Cabomero, directora de Logística Profesional.

suerte parece que eso también empieza ligeramente a cambiar. Ahora debemos enfocarnos en lo que tenemos, el combustible HVO, que ha demostrado un ahorro del 90% de las emisiones". Por su parte, **Xabier Azarloza (Inside Logistics)**, apuntaba: "Ojalá el futuro pase por el transporte ferroviario, pero hay que ser realistas, o mejora la operatividad, la flexibilidad y el precio, o los operadores no van a cambiar su apuesta actual".

La estrategia al respecto de **DSV Logistics Spain**, fue puesta en valor por **Sergi Hernández**: "Dentro de DSV está la parte de aéreo, el marítimo y el terrestre, y hoy por hoy el aéreo es el que más contamina, entonces apostamos más por esa intermodalidad del marítimo para reducir esas emisiones. Trabajamos también con el corredor verde, desde el levante y Cataluña saliendo con HVO o eléctrico hasta Zaragoza, y luego subiéndonos al corredor verde que va hasta Luxemburgo, con una reducción de emisiones de hasta el 85%".

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La mesa también abordó cómo están aprovechando las compañías la inteligencia artificial u otras tecnologías de la logística 4.0 para mejorar la eficiencia de la cadena de suministro.

"Vemos que para cada tipo de empresa la situación es distinta, las grandes

multinacionales tienen muchas tecnologías implementadas, están realizando una gran apuesta trabajando con muchos tipos de tecnologías en distintas partes de su operativa, pero las pequeñas empresas están en otra situación, aún no se ha producido ese impulso. La IA supondrá un gran cambio, pero las empresas, por el momento tienen otros frentes", especificaba

Rafael Aguilera (UNO).

Sergi Hernández (DSV), comentaba: "Con la falta de espacio, estamos apostando por naves multinivel. Por ello en la compañía ya tenemos implementado el sistema Autostore, que utiliza cubetas y robots, y nos permite ser más rápidos y eficientes. Por otro lado, la IA ya la utilizamos para hacer predicciones y para mover mejor los palets en las instalaciones, de una forma más consciente".

Mientras, **Xabier Azarloza (Inside Logistics)**, razonaba: "Si hablamos de logística y tecnología en general... la logística está super atomizada, y la capacidad de inversión de las pequeñas empresas respecto a las multinacionales no tiene nada que ver, tienen otra capacidad económica para poder desarrollarse. Al sector le está costando, hay que ir con cuidado. Hace unos años todo era blockchain, cadenas de bloques, ya no oigo hablar de blockchain. Y ahora hablan de la IA, que tienen toda la pinta de que será algo extraordinario, pero estamos viendo

y aprendiendo como lo adaptamos a nuestras operativa".

Respecto a la parte inmologística, **Miguel Monreal (GLP)**, desarrollaba: "Desde nuestra postura intentamos adaptar nuestras naves a lo que ya es una realidad, a las necesidades de las automatizaciones, todo lo que engloba y ya está en la logística. Naves flexibles adaptadas a todo tipo de operativas en la logística 4.0".

E-COMMERCE

Los ponentes también debatieron sobre el constante auge del comercio electrónico, que en el último año sigue cosechando cifras históricas, suponiendo una presión cada vez mayor en la cadena de suministro. Cómo están teniendo que reconfigurar sus operaciones las empresas para hacer frente a este cambio y qué herramientas digitales están siendo claves en este proceso, o cómo está afectando que el comercio electrónico siga aumentando drásticamente en la configuración y desarrollo de proyectos inmologísticos fueron algunos de los temas a tratar.

"Con la llegada del e-commerce, el activo inmologístico entró en todas las carteras de los fondos de inversión a nivel mundial. El mayor problema es que dependiendo de lo que quiera el usuario final o el operador logístico hay distintas maneras de actuar. Lo que, si implica de manera generalizada, es tener buenas conexiones con el centro de las grandes ciudades y sin restricciones al tráfico rodado. Y ofrecer un inmueble flexible para este tipo de operativa", aseguraba **Miguel Monreal (GLP)**.

Sergi Hernández (DSV), subrayaba: "En nuestra compañía la estrategia para la operativa de e-commerce se enfoca en la apuesta por la tecnología Autostore, debido a su eficiencia en la cadena de valor y la gestión de la logística inversa".

En el caso de **Xabier Azarloza (Inside Logistics)**, detallaba: "Para un logístico el mayor reto es el e-commerce, y también el más caro. La automatización te da mayor escalabilidad y con el tiempo puede salir rentable, pero hace falta llegar un gran volumen para que salga ren-

table esa automatización. La inversión no te dará un ahorro económico, sino ofrecer mejor servicio, y tener escalabilidad".

Rafael Aguilera (UNO), terminaba apuntando: "La gran mayoría de consecuencias que ha traído el crecimiento exponencial el e-commerce son positivas, y una de esas, es que ha empujado a las empresas a ser más eficientes. Además, también ha supuesto la creación de nuevos negocios que parten de la especialización entre las tareas a realizar en la cadena".

TALENTO

Por último, se habló de talento, dado que la logística está en constante transformación tecnológica, lo ponentes pusieron sobre la mesa las diferentes estrategias que están implementando las empresas para atraer y retener el talento necesario para enfrentar los nuevos desafíos del sector. "La sostenibilidad no solo es la descarbonización. El medio ambiente es

una parte importante, pero también está la social (flexibilidad, formación, retención del talento...), y es la más importante, al final las empresas son las personas, y hacerlas que se sientan parte de la compañía es clave para conseguir retener el talento", opinaba

Sergi Hernández (DSV).

Miguel Monreal (GLP), habló sobre que se está haciendo al respecto desde la parte inmolegística, con novedades que buscan el confort del trabajador a niveles nunca antes vistos. "Sobre la captación de talento,



Alejandra Cabornero (LP), Sergi Hernández, Manager QESH DSV Logistics Spain, Miguel Monreal, Business Development Director de GLP España, Xabier Azarloza, CEO de In Side Logistics, y Rafael Aguilera, director de UNO Logística.



ar racking
SOLUCIONES DE ALMACENAJE

ESTANTERÍAS INDUSTRIALES PARA TODO TIPO DE CARGAS

GESTIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS

PLAZOS COMPETITIVOS

CALIDAD CERTIFICADA



+34 944 317 941

info@ar-racking.com

por nuestra parte, creamos inmuebles donde el trabajador se sienta cómodo, una condiciones laborales que le hagan estar a gusto en sus puestos, desde uno de los básicos, la climatización de los almacenes, pasando por las zonas de esparcimientos o la instalación de pistas de pádel en el exterior". La falta de conductores también es una gran problemática. **Xabier Azar-loza (InSide Logistics)** apuntaba: "La logística no es se percibe como sector muy atractivo, pero las empresas más potentes de los últimos años han basado su crecimiento y han llegado a lo que son porque han puesto la logística en el foco de mejora, como Amazon e Inditex. Hay que atraer talento en la logística, pero también es necesario en la parte de los conductores. Hay que buscar fórmulas para retener gente en todos los niveles de la logística". Finalmente, **Rafael Aguiler (UNO)** sostenía al respecto: "Hemos pasado de una situación en la que en una entrevista de trabajo el candidato debe demostrar sus capacidades, a la actual en la que la empresa debe seducirle. Y además es más difícil que antes, porque en función de la edad, de la generación, les interesa más una propuesta u otra. La captación de talento es el reto más difícil de los que hemos hablado hoy".

INTRALOGÍSTICA A DEBATE

La segunda mesa redonda, '**El futuro de los almacenes: automatización y robótica para agilizar y efficientar los procesos**', también moderada por **Alejandra Cabornero (LP)**, tuvo como ponentes a **Alfonso Peña, delegado comercial zona centro de AR Racking**, **Rafael Martín, General Manager de ACSEP Iberia**, **Eñaut Sarriegi, director comercial y marketing de ULMA Handling**, y **Ramón García, director general del Centro Español de Logística (CEL)**. Los temas de discusión incluyeron la IA aplicada a la intralogística con soluciones para la mejora de procesos y operativas dentro de los almacenes, la seguridad y fiabilidad como principales claves para garantizar la estabilidad de los sistemas intralogísticos automatizados, la importancia del apoyo



financiero para la implementación de soluciones intralogísticas avanzadas, o la capacitación del personal, analizando como se está llevando a cabo la transición a un entorno logístico más digitalizado y eficiente.

SEGURIDAD EN LOS ALMACENES

El debate comenzó hablando de seguridad, y es que con el aumento de sistemas automatizados y robotizados en los almacenes las empresas están implementando diferentes medidas. "Los gemelos digitales son clave para poder conocer de manera virtual como va a funcionar un almacén y todos sus elementos. Por su parte, la IA y el machine learning permiten anticipar cuáles serán los mejores y más seguros recorridos dentro del almacén", aclaró **Rafael Martín (ACSEP)**.

Mientras, **Ramón García (CEL)**, dio a conocer cómo desde el CEL llevan apostando ya un tiempo por ello apoyados en una tecnología puntera: "En formación, la seguridad es una parte cada vez más demandada. Por ejemplo, en el CEL, a través de la realidad inmersiva, contamos con una plataforma para simular cualquier proceso logístico y el primero ha sido la seguridad en los almacenes. Es una gran manera de poder encontrarnos con situaciones y así entrenarse ante ellas".

Alfonso Peña (AR Racking) manifestó: "Desde el año 2010 aproxima-

damente la mentalidad ha cambiado mucho, se está teniendo más conciencia de que los almacenes tienen que ser seguros, deben tener una validación de uso. Para ello lo que se realiza es una inspección técnica anual a las instalaciones, que permita comprobar que se cumple con todas las normas".

Finalizando este tema, **Eñaut Sarriegi (ULMA Handling)** razonaba: "Por una parte está la seguridad de los operarios, que la realidad es que por mucho que se quiera aumentar la seguridad lo que se hace en la práctica es aplicar la norma, eso es lo que se busca desde el punto de vista de inversión, y si esa norma evoluciona y genera otros requerimientos más restringidos con el paso de los años, se van adaptando para que sigan de alguna forma a la par de la norma, no se hace mucho más allá de eso. Por otro lado, está la vertiente de la seguridad de las operaciones, cómo conseguir que mis sistemas sigan trabajando ante cualquier situación, aquí ya tiramos de redundancias, que encarecen la inversión, de incorporar diferentes elementos que ayuden a mejorar esa seguridad, y eso depende de cada cliente".

APOYO FINANCIERO

También hubo lugar para debatir sobre como la implementación de soluciones avanzadas de automatización y robo-

tización requiere una inversión considerable. Los ponentes comentaron la manera en la cual las empresas están gestionando el apoyo financiero y qué modelos de negocio o financiación están siendo más efectivos para facilitar este proceso en el sector intralogístico. "Cada vez hay un crecimiento mayor de alquiler de las instalaciones. Es un modelo que poco a poco ha ido incrementándose y ahora se ha convertido en una apuesta muy demandada por las compañías", en palabras de **Alfonso Peña (AR Rackin)**.

Eñaut Sarriegi (ULMA Handling) habló del modelo RAS: "Algunos clientes y proveedores han empezado a generar modelos de inversión distintos, RAS, renting... que se puedan asemejar al alquiler tradicional de maquinaria de un almacén. El modelo RAS te obliga a establecer unos KPIs por lo que pagarán más o menos según la operación, y eso supone un riesgo importante por si no funcionan finalmente como se esperaban".

Ramón García (CEL) recuperó el decálogo publicado al respecto hace unos años desde su institución: "Nosotros elaboramos un decálogo desde el CEL que, aunque fue hace unos años, está muy de actualidad. En él se establecen unos puntos a tener en cuenta para valorar esa inversión, como son reflexionar sobre cómo el contexto del mercado, determinar el alcance de los procesos logísticos a replantear, constituir el equipo de trabajo en el que apoyarse para analizar la viabilidad de la automatización de procesos logísticos identificados, buscar en el mercado qué alternativas tecnológicas hay, elegir el formato de automatización que mejor se adapte a las necesidades en cada caso, estudiar la viabilidad económica, seleccionar el equipo de trabajo y proveedores para el desarrollo, involucrar en el proyecto de implantación tanto agentes internos como externos, gestionar el cambio y la formación de los trabajadores, y por supuesto, medir los resultados".

Por último, **Rafael Martín (ACSEP)** justificaba: "El modelo de suscripciones es el que ahora mismo está más de moda, un pago mensual que permite a prácticamente cualquier empresa tener un proyecto de automatización, es una opción muy elástica".

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

También salió a colación cómo están abordando las empresas el reto de la capacitación del personal en un entorno logístico que cada vez depende más de tecnologías avanzadas y basadas en datos y qué estrategias están utilizando para cerrar la brecha de habilidades en sus equipos. Un tema ya debatido en la primera mesa redonda.

"Es un tema muy complicado, porque entre otras cosas somos un sector poco sexy. Se requieren profesionales nuevos, y para ello hay que colaborar con instituciones educativas en nuevos programas formativos. Es una lucha entre la adaptación de la capacidad de tu gente y captar los mejores



Ready for
your future

TU OPERADOR LOGÍSTICO DE CONFIANZA

Somos la solución integral a tu medida

Consultoría logística

Servicios logísticos y almacén

Transporte

Aduanas

Digitalización



Contacta con nosotros

comercial@islgrupo.com

www.insidelogistics.com

961 667 620

Valencia · Algeciras · Islas Canarias · Santo Domingo · Puerto Rico



Alejandra Cabornero (LP), Alfonso Peña, delegado comercial zona centro de AR Racking, Rafael Martín, General Manager de ACSEP Iberia, Ramón García, director general del Centro Español de Logística (CEL) y Eñaut Sarriegi, director comercial y marketing de ULMA Handling.

fuera. Pero al final hay algo fundamental: para tener a la mejor gente tienes que tener la mejor cultura de empresa para ellos", desarrollaba **Rafael Martín (ACSEP)**.

En palabras de **Alfonso Peña (AR Racking)**: "Es muy importante poder fidelizar a los trabajadores, con un buen ambiente de trabajo, que se sientan integrados y creen un vínculo con la empresa. Se están haciendo avances, pero falta mucho, hay que ganarse a la gente desde un punto de vista personal".

Eñaut Sarriegi (ULMA Handling) apuntaba: "En las compañías intralogísticas el 85 % de la empresa somos ingenieros y el problema del talento radica en que nos cuesta crearlo. Nosotros estamos en el País Vasco y al año saldrán 250 ingenieros entre las 3 universidades que hay, muy pocos para todos los

que se necesitan. Hay que acercarse a las universidades para motivar que se promuevan más programas formativos, estamos obligados a generar talento, después ya se atraerá y se retendrá".

En su intervención **Ramón García (CEL)** también analizaba la falta de programas formativos: "Los centros de formación aún no han interiorizado las necesidades que tienes las empresas intralogísticas. Lo primero es que falta perfiles cualificados que conseguir. Hay que trabajar con las universidades y centros de formación en nuevos programas al respecto".

PICOS DE DEMANDA, FLEXIBILIDAD

En un entorno logístico cada vez más marcado por picos de demanda impredecibles, como los causados por el comercio electrónico, los ponentes debatieron sobre cómo están desarrollando las compañías intralogísticas soluciones lo suficientemente flexibles como para adaptarse rápidamente a cambios de volumen.

"Cuando se dimensiona una instalación se analiza el pico pero no se dimensiona para el pico, porque si no tendría retorno, a no ser que seas capaz de mantener ese pico. Como no se diseña para ese pico, pones herramientas para que cuando llegue ese pico, incorporando uno o dos turnos

o diversificando la preparación, puedas adaptar la operativa. Hay que incorporar todos los parámetros en las premisas de diseño", detallaba **Eñaut Sarriegi (ULMA Handling)**.

Por su parte, **Alfonso Peña (AR Racking)**, aseguraba: "Adaptarse a los picos de demanda en el caso de las estanterías es menos complejo, lo importante es disponer de espacio para poder tener escalabilidad, contemplar ese espacio para temporadas de alta demanda. Otra alternativa sino es externalizar".

OBSOLESCENCIA Y SOSTENIBILIDAD

Por último, la mesa centró la charla sobre cómo la tecnología avanza rápidamente, y eso hace que las empresas se tengan que plantear la gestión ordenada de la obsolescencia de los equipos automatizados en los almacenes para una mayor sostenibilidad. "Hay que conseguir que los equipos tengan la máxima productividad posible el máximo tiempo. Cuando se hace un mantenimiento preventivo y predictivo se consigue que las máquinas duren más tiempo por el control que se tiene sobre ellas y esto es un aspecto muy importante de cara a alargar el ciclo de vida de las mismas", comentaba **Ramón García (CEL)**.

Concluyendo, **Rafael Martín (ACSEP)**, apostaba por la importancia de desacoplamiento de los sistemas y la formación para el mantenimiento: "Debemos intentar que los sistemas estén lo menos acoplados posibles, cuando más desacoplamiento haya y menos estándares abiertos, más necesidades a la hora de cambiar, por ello el desacoplamiento es importante. De esta manera se podrían prolongar la vida de los equipos y ser más sostenibles. Además, aquí la formación es muy importante, porque los técnicos de mantenimiento son esenciales para dar la máxima vida a las instalaciones".

GANADORES DE LOS PREMIOS

Finalmente tuvo lugar la entrega de los **Premios a la 'Eficiencia, Sostenibilidad, Innovación y RSC en Logística' y el reconocimiento 'Mujer Líder Inspiradora en Logística'** de **Logística Profesional**.





Premio Logística Profesional 2024 Operador logístico sostenible

El premio en la categoría de **Operador logístico sostenible** recayó en **ID Logistics** por su compromiso con la sostenibilidad, orientando sus operaciones hacia la reducción de su huella de carbono y la adopción de prácticas más ecológicas en toda su logística. En el último año, ha liderado proyectos innovadores, como la electrificación de su flota, incluyendo una colaboración con Beiersdorf y el uso de un camión eléctrico en la ruta entre el centro logístico de Nestlé España en Guadalajara y su proveedor en Madrid. Además, ha incorporado 30 nue-



vos vehículos sostenibles, entre ellos dos tractores Volvo 100% eléctricas y 28 unidades Volvo con tecnología I-Save. ID Logistics también ha comenzado a utilizar HVO (aceite vegetal tratado) en su transporte por carretera, logrando reducir 670 toneladas de CO₂ anuales.

Miguel Monreal, Business Development Director de GLP España hizo la entrega del galardón a **Guillermo Martínez, Transport Director Spain ID Logistics**.

Premio Logística Profesional 2024 Innovación en la distribución de la última milla



En segundo lugar, en la categoría de **Innovación en la distribución de la última milla** el galardón se entregó a **Makro** por su proyecto de electrificación de flotas de última milla. Su hito

más reciente en este sentido ha sido la incorporación de doce camiones 100% eléctricos a las flotas que operan las rutas de

última milla de su Servicio de Distribución a Hostelería en las ciudades de Palma, Barcelona, Madrid, Bilbao, San Sebastián, Vitoria, Pamplona, Málaga y próximamente en Santander. La nueva flota eléctrica reducirá la huella de carbono en nuestras operaciones de distribución en más de 100 toneladas de CO₂ anuales, unos 8.400kg de CO₂ por cada camión al año, impactando positivamente en las zonas en las que operan.

Arianne Muñoz de Wolf, Marketing Manager en NACEX by Logista fue la encargada de entregar el premio a **Eduardo López – Puertas, director de Cadena de Suministro de MAKRO**.

Premio Logística Profesional 2024 Soluciones logísticas en e-commerce

Logística Profesional también dio a conocer el ganador de la categoría de **Soluciones logísticas en e-commerce** que fue para **Alcampo** por su **Customer Fulfillment Center (CFC)** una pieza clave en la transformación digital de la compañía, diseñada para mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente en el ámbito del comercio electrónico. Este proyecto, que comenzó en 2021 y se materializó en 2023, es una instalación robotizada altamente tecnificada que utiliza la automatización y la inteligencia artificial (IA) para preparar pedidos de forma rápida, precisa y sostenible. El nuevo CFC se posiciona como un modelo de eficiencia gracias a la implementación de tecnología avanzada que permite gestionar más de 20.000 referencias de productos con una precisión inigualable. Actualmente, el CFC está operando con dos módulos que permiten manejar una capacidad de hasta 180 millones de euros en facturación. Sin embargo, el centro está diseñado para expandirse hasta cin-

co módulos, lo que permitiría alcanzar los 500 millones de euros. El CFC opera utilizando el 100% de energía procedente de fuentes renovables y está diseñado para operar bajo el concepto de 'residuo cero'. Con una capacidad para procesar hasta 280.000 pedidos al mes, el CFC está preparado para absorber picos de demanda sin comprometer la calidad del servicio.

Rafael Martín, General Manager de ACSEP entregó el premio a **Santiago Nonzioli, Director de Operaciones CFC de Alcampo**



Premio Logística Profesional 2024 Inmologística-proyectos sostenibles

En la categoría de **Inmologística-proyectos sostenibles** el premio fue para **Alloga España** por su nueva infraestructura en Illescas pionera en sostenibilidad para impulsar la gestión logística sanitaria. Ocupará los últimos 42.000 m² de espacio disponible en el Parque Logístico Madrid Sur, dividido en dos naves de 21.000 m² cada una. La primera, de reciente construcción, cuenta con el certificado de sostenibilidad 'Outstanding' de Breeam (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology), otorgado a principios de este año, convirtiéndose así en la primera nave logística de España en obtener dicha calificación, y el certificado TAPA, entregado por la



Asociación de Protección de Activos Transportados (TAPA, en de sus siglas en inglés), que asegura que las mercancías de la cadena de suministro almacenadas están protegidas contra el robo. La entrada en servicio se realizará en dos tiempos, ya que el segundo centro se encuentra aún en fase de construcción. Su entrega está prevista antes de finales del primer semestre de 2024

y también se prevé que obtenga la certificación 'Outstanding' de Breeam y el certificado TAPA.

Carole Nyer, directora general de Alliance Healthcare - Alloga España recogió el galardón que fue entregado por **Eñaut Sarriegi, director comercial y marketing de ULMA HANDLING**

Premio Logística Profesional 2024 Digitalización

Continuamos con la categoría de **Digitalización** que el jurado concedió a **Hedyla Technologies**, por su software TMS que ofrece funcionalidades clave para optimizar las operaciones logísticas, como la optimización de cargas mediante inteligencia artificial, que mejora la eficiencia en el uso de vehículos y reduce los costes y el impacto ambiental. Además, incorpora geolocalización en tiempo real para controlar las rutas y la seguridad, y una gestión avanzada de tarifas que automatiza



la asignación de cargas, mejorando la rentabilidad de las operaciones. Otras funciones importantes incluyen la gestión de documentación digital, que centraliza contratos y albaranes para facilitar el acceso y evitar la pérdida de documentos, y la firma digital, que agiliza la confirmación de entregas. La App para transportistas permite gestionar entregas y recogidas en tiempo real, mejorando la comunicación y la toma de decisiones al proporcionar datos precisos sobre el estado de las operaciones. Además, contribuye significativamente a la reducción del impacto ambiental de las operaciones logísticas. Al optimizar las rutas y mejorar la eficiencia de los vehículos, logra una reducción considerable en el consumo de combustible y las emisiones de CO₂.

Arantzazu Claverías, Project Manager Solutions en DSV Logistics Spain, hizo la entrega del galardón a **Andreu Araque, CEO & Co-Funder de Hedyla Technologies**

Premio Logística Profesional 2024 Intralogística e innovación

Mientras, el premio en la categoría de **Intralogística e innovación** galardonó a **Modula** por su **almacén automático Modula Pallet** para almacenar palés de forma segura, eficaz y ergonómica. Se propone como sustituto automático de las estanterías tradicionales, permitiendo la manipulación con total seguridad y evitando las cargas suspendidas, ya que la carga se realiza desde el suelo. Permite el almacenamiento de palés para liberar espacio en el suelo aprovechando la altura del almacén, permite manipular los palés desde el suelo sin utilizar carretillas elevadoras y actúa como un Buffer en la zona de recepción y envío de mercancías y como almacenamiento temporal de mercancías que entran/salen. Ha sido diseñado para el almacenamiento de europalés de dimensiones 1200 x 800 mm, permitiendo al



mismo tiempo la posibilidad de usar bandejas estándar para el material a granel. La bahía de carga mide el palé que entra y comprueba el peso y la altura. Basándose en los valores medidos, el sistema identifica la posición más adecuada entre las disponibles en el almacén. El almacén automático Modula Pallet puede almacenar tanto palés como productos sueltos y envasados o en cajas. Se trata de una tecnología modular e inteligente que, gracias al software Modula WMS se integra con otras tecnologías como AMR, AGV y transportadores de rodillos.

La situación de la DANA ha impactado en muchos de sus clientes, y están dedicando todos sus esfuerzos en apoyarles en estos momentos complicados, por ello, no pudieron asistir a recoger el premio.

Premio Logística Profesional 2024 RSC



En la categoría de **RSC** el reconocimiento fue para **Amara Nzero**, por su proyecto **de oportunidades para jóvenes vulnerables**

en la transición energética y la lucha contra el cambio climático, que tiene como objetivo la empleabilidad de jóvenes vulnerables en la economía verde aprovechando las nuevas oportunidades brinda la transición energética. El proyecto ha contado con la colaboración de entidades clave como ICIL (Institute for Careers and Innovation in Logistics & Supply Chain) para la formación logística y G&M España para la formación en manejo de carretillas elevadoras. Como resultado, 15 jóvenes recibieron su certificación en logística y manejo de carretilla elevadora. Además, 5 de ellos fueron contratados por la división logística de Amara NZero en sus instalaciones de Meco, Madrid.

Alfonso Peña, director comercial zona centro de AR Racking hizo entrega del galardón a **Álvaro Martín Centeno, director de Sostenibilidad de Amara Nzero**.

Premio Logística Profesional 2024 'Mujer Líder Inspiradora en Logística'

Por último, se hizo entrega del reconocimiento **'Mujer Líder Inspiradora en Logística' 2024**. "Una nueva categoría cuyo galardón será entregado anualmente buscando reconocer a aquellas mujeres que, a través de su liderazgo, innovación y compromiso, logran transformar y elevar los estándares en la cadena de suministro", explicaba durante la presentación del premio **Alejandra Cabornero, directora de Logística Profesional**. El galardón recayó en **Matilde Torquemada, CEO en España y Portugal de DB Schenker**. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales, cuenta con 25 años de experiencia en la gestión de la cadena de suministro. Ha ocupado puestos de responsabilidad en multinacionales del sector logístico y transporte y de consultoría, y diversos puestos de dirección en áreas de desarrollo de negocio y en operaciones. **Mercedes Álvarez, editora y directora comercial (LP)** hizo la entrega del mismo.



Tras finalizar la entrega de premios tuvo lugar un cóctel para que los asistentes pudieran disfrutar del networking ■

Ignacio de Lomas director comercial GXO Iberia

“Invertimos en muchos ‘pilotos’ con tecnologías emergentes y apostamos por las alianzas estratégicas para seguir apoyándonos en la automatización y robótica”

Inversión en personas, tecnologías avanzadas, y automatización de procesos, las claves del crecimiento de GXO Iberia en los últimos años.

➤ Por Alejandra Cabornero

E

n GXO mantienen un fuerte compromiso con la sostenibilidad, integrando en sus valores la meta de generar un impacto positivo en las personas, la sociedad y el medio ambiente. Conozcamos en profundidad la actualidad de la compañía en esta entrevista a **Ignacio de Lomas, director comercial GXO Iberia. GXO ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años. ¿Cuáles han sido los principales factores que lo han impulsado y cómo ha influido la creciente demanda de externalización logística?**

En los últimos años, hemos experimentado un crecimiento significativo gracias a nuestra firme apuesta por la inversión en personas, tecnologías avanzadas, automatización de nuestros procesos y lo que llamamos *small tech*, que son pequeñas innovaciones o digitalizaciones que tienen un gran impacto en las operativas, siempre dentro de una estrategia sostenible. Estas inversiones no sólo nos han permitido optimizar nuestras operaciones, sino también ofrecer soluciones más eficientes y responsables con el medio ambiente, lo que refuerza nuestro compromiso con un desarrollo sostenible a largo plazo. Además, nuestra amplia experiencia en diversos sectores, y especialmente entendiendo y liderando la omnicanalidad en Iberia, ha consolidado nuestra reputación como un socio confiable y estratégico para nuestros clientes. En nuestra última presentación de resultados trimestral, nuestra facturación ha crecido un 28% interanual y ese fuerte crecimiento de GXO viene impulsado por dos de los factores clave que nos diferencian en el mercado y que hacen que los clientes nos sigan eligiendo como su socio logístico de referencia, son: nuestras décadas de experiencia en múltiples sectores, nuestra constante inversión en innovación tecnológica y nuestro compromiso inquebrantable con nuestro principal valor: colocar siempre al cliente y sus necesidades en el centro de todo lo que hacemos.



¿Cómo está GXO apoyándose en la automatización y la robótica para lograr dar una mayor eficiencia en la cadena de suministro de sus clientes?

Estamos orgullosos de poder decir que lideramos la integración de la automatización en las cadenas de suministro de nuestros clientes para ayudarles a crecer y cumplir sus objetivos estratégicos.

En GXO contamos, por ejemplo, con robots con una altísima adaptabilidad lo que permite su rápida implantación en operaciones de diversos sectores. Esta tecnología es muy flexible y puede implantarse como solución autónoma tanto en una operación previa manual como en un almacén altamente automatizado, lo que representa el siguiente capítulo en la automatización de la cadena de suministro. Invertimos en muchos ‘pilotos’ con tecnologías emergentes y apostamos por las alianzas estratégicas para seguir apoyándonos en la automatización y robótica: recientemente nos asociamos con el desarrollador de robótica Dexterity, para poner a prueba la robótica impulsada por inteligencia artificial (IA) en uno de nuestros centros logísticos con el objetivo de hacer más seguras y eficientes las operaciones de una marca de belleza líder.

Muchas veces no es necesario una gran inversión para hacer más fácil la vida a nuestros clientes, y desde el inicio se pueden beneficiar de toda la digitalización y herramientas de gestión de GXO, que son un valor claramente diferencial en el día a día de la operativa.



GTXO Iberia

¿Qué industrias están acudiendo a GTXO para cubrir sus necesidades logísticas? ¿Cuáles son las cualidades de GTXO que hacen que estas empresas lo consideren su mejor socio logístico?

Las empresas varían mucho tanto en tamaño, como en sector, pero todas se caracterizan por encontrarse en una fase de expansión y crecimiento. Y ahí es donde cuentan con un socio logístico que les permita centrarse en el negocio y crecer mientras GTXO impulsa la cadena de suministro. La industria textil, belleza, alimentación... hay muchos ejemplos de compañías que ven cómo su logística es mucho más eficiente gracias a la innovación, automatización y las soluciones logísticas de GTXO. Nuestra gran fortaleza es el compartir las herramientas y estrategias sectoriales de manera que cuando implementamos una operación, por ejemplo, de gama blanca, el cliente cuenta de partida con todas las herramientas de gestión con las peculiaridades de su sector desarrolladas para darle valor desde el primer día, a parte de la robustez y escalabilidad de la solución que le ofrecemos.

¿Cuáles son los objetivos de GTXO en términos de sostenibilidad, y cómo los logran sin comprometer la eficiencia operativa?

GTXO es una empresa comprometida con la sostenibilidad y que tiene entre sus valores corporativos generar un impacto positivo en la sociedad, en las personas y en el entorno. Ya somos la compañía líder en logística en España. Ahora, las políticas y medidas de eficiencia de GTXO nos sitúan además como líderes en la implantación de una cadena de suministro sostenible.

En nuestra ambición por ser lo más sostenibles posible, hemos logrado hoy en día algunos de los objetivos que nos habíamos planteado alcanzar dentro de una década y que nos colocan a la vanguardia de la eficiencia energética en el sector logístico: contamos con varios centros considerados "Zero waste", en nuestras instalaciones el 100% de la energía eléctrica que usamos es de origen renovable y con iluminación LED.

Estamos también orgullosos de contar en nuestras operaciones con automatismos (como los Cobots y AGVs) cuya implementación supone un mejor aprovechamiento del espacio operativo y la optimización de los recursos disponibles. Estos aparatos están alimentados por baterías eléctricas, reemplazando el uso de combustibles fósiles, por lo tanto, acabando con ese tipo de contaminación en el centro.

¿Cómo están evolucionando los perfiles laborales para hacer frente a un entorno logístico cada vez más automatizado y digitalizado? ¿Cómo perciben los candidatos la idea de trabajar en una empresa de logística como GTXO, y cómo está trabajando la empresa en mejorar esa percepción?

En GTXO hemos detectado una demanda creciente de habilidades técnicas, como la capacidad de trabajar con tecnologías avanzadas, robótica, IA y análisis de datos. Al mismo tiempo, las competencias en gestión de proyectos y habilidades como la colaboración y el buen trabajo en equipo siguen siendo claves en la demanda de estos perfiles dentro de un mundo que sin lugar a duda está cambiando. Históricamente el sector logístico no era una opción profesional atractiva, pero en GTXO, nos estamos posicionando como líderes en innovación y tecnología dentro del sector, lo que nos permite atraer a personas que buscan una carrera en un entorno dinámico, digital y orientado al futuro. Además, estamos trabajando de forma constante en mejorar el entorno de trabajo y las opciones de desarrollo profesional de nuestros compañeros dentro de la compañía. Por ejemplo, contamos con programas como 'We Belong', para fomentar la inclusión y compromiso de todos los miembros de equipo y 'GTXO University', plataforma en línea que ofrece cursos que van desde lo básico a temas más avanzados y que otorga certificaciones en áreas como digitalización, gestión de equipos y liderazgo.

¿Cuáles son las tendencias más relevantes que anticipáis en el futuro cercano del sector? ¿Cómo os preparáis para manteneros a la vanguardia en un sector que evoluciona rápidamente?

Como ya viene pasando y se acentuará en los próximos años, la logística estará marcada por la automatización avanzada, incluida la implementación de robots colaborativos y vehículos autónomos en almacenes. Esto va a ser clave para aumentar la eficiencia operativa y reducir costes, dos de los grandes objetivos de cualquier empresa que se cumplen, sobre todo, gracias a una excelente gestión logística. Ya no es necesario realizar grandes inversiones para tener una solución óptima, y muchas de las nuevas tecnologías permiten tener grandes mejoras sin una gran inversión pasando a ser tecnologías de *pay per use*.

La inteligencia artificial y el análisis de big data, presentes ya en los principales sectores económicos del mundo, también forman parte de estas que están revolucionando el mercado logístico y permiten mejoras importantes sin significar grandes inversiones. Ambos permitirán una mayor precisión en la gestión de inventarios, optimizar operativas, planificaciones, rutas..., mejorando la toma de decisiones en tiempo real. Por supuesto, la sostenibilidad también será un factor determinante en el futuro de la logística, es un elemento 'no negociable'. A medida que las preocupaciones por el cambio climático y el impacto ambiental aumentan, el sector logístico debe adaptarse a nuevas expectativas y normativas, adoptando prácticas más responsables y comprometidas con el cuidado del planeta. Esto incluye, entre otras cosas, colaboraciones entre empresas, nuevas tecnologías, la adopción de embalajes sostenibles, reciclables o reutilizables, y una gestión de residuos más eficiente. ■

■ BUSCANDO MAYOR AGILIDAD EN LOS PROCESOS EN ÉPOCAS DE ALTA DEMANDA

La fórmula del éxito radica en la anticipación

La incorporación de nuevos desarrollos tecnológicos ha sido fundamental para las compañías a la hora de ser más eficientes en estas épocas del año, beneficiando la planificación de volúmenes o el diseño de rutas. Todo ello, bajo el objetivo compartido de lograr entregas cada vez más sostenibles.

➤ Por Alejandra Cabornero

En los últimos años, la logística durante el Black Friday y la temporada navideña ha evolucionado rápidamente, impulsada por la alta demanda de compras en línea y la necesidad de entregas rápidas y eficientes. Este periodo exige a las empresas logísticas una planificación minuciosa, que abarca desde la previsión de inventario hasta la optimización de rutas de distribución y el despliegue de tecnología avanzada para gestionar grandes volúmenes de pedidos. La adaptación a estas demandas ha llevado a muchas empresas a transformar sus cadenas de suministro y a integrar soluciones innovadoras para responder de forma ágil a la intensidad de la temporada. Veamos cómo cambiado el panorama logístico de algunas de las principales empresas del sector.

"La logística ha evolucionado muchísimo en los últimos años. Más si lo valoramos desde el año de la pandemia en el cual el comercio electrónico se volvió una necesidad. Además, en esos años nació Dársena21. Por eso, desde un inicio, entendimos la necesidad creciente de los consumidores que, además, se agudiza en épocas como el Black Friday. Para hacer frente a los picos de demanda tan altos y puntuales hemos implementado estrategias en tres frentes: aumento de nuestra capacidad de almacenamiento, efi-

ciencia en la gestión de inventarios y mayor colaboración con proveedores. Todo para garantizar la agilidad en los procesos logísticos como el almacenamiento, el picking y el packaging y el transporte. Nuestro objetivo es asegurar la satisfacción del cliente. Y en el Black Friday hay que focalizarse tanto en la entrega final como en asegurar la reposición dinámica del inventario. Además, en la parte tecnológica hemos implementado sistemas de análisis predictivo en nuestros sistemas de gestión de almacenes para preparar nuestros inventarios y anticiparnos lo máximo posible a la demanda tan alta que se va a producir. Con este enfoque podemos gestionar el volumen, los picos de demanda y asegurar entregas rápidas y eficaces", explica **Beatriz Cazorla, dirección de marketing y desarrollo de negocio Dársena21**. Por su parte, **Álvaro Bardisa, subdirector de Transporte Correos Express**, asegura: "El sector de la paquetería en los últimos años ha estado marcado por el crecimiento del comercio electrónico, la exigencia de rapidez en las entregas, la sostenibilidad y la innovación tecnológica. Las empresas que han logrado adaptarse a estas tendencias han mantenido o ganado competitividad en un mercado en constante cambio. La preocupación social y gubernamental por el impacto

ambiental ha llevado al sector a incorporar soluciones más sostenibles. Muchas empresas estamos invirtiendo en flotas de vehículos eléctricos, optimización de rutas para reducir las emisiones de CO₂ y el uso de envases reciclables. También han surgido opciones de entrega que permiten al consumidor elegir un método más ecológico, como puntos de recogida para reducir la huella de carbono. La entrega de última milla, es decir, el tramo final en el proceso de entrega al cliente ha sido uno de los mayores desafíos. Es costosa y difícil de optimizar debido a la dispersión geográfica y la creciente demanda de personalización en las entregas. Para solucionar este problema, se han desarrollado soluciones como puntos de recogida y entrega, taquillas automáticas y entregas sin contacto". Mientras, **Xavier Calvo, director de desarrollo de negocio Nacex**,



Manhattan



comenta: "En Nacex trabajamos para garantizar la fiabilidad a nuestros clientes. Cada año adaptamos nuestra operativa con el objetivo de evitar que los picos de actividad, como los que se producen durante las campañas de Black Friday, Navidad o las rebajas de invierno, comprometan los plazos de entrega y estresen a nuestra Red. El secreto es anticiparse y hacer una adecuada planificación de los recursos. En concreto, este año incorporaremos 50 vehículos de apoyo para realizar la recogida y la entrega de los paquetes entre las plataformas y las franquicias. También añadiremos 40 rutas estructurales más. Esto nos permitirá afrontar un mayor volumen de envíos manteniendo la excelencia en la calidad del servicio a la que están acostumbrados nuestros clientes".

José Nemesio Fernández, director comercial Tipsa, vuelve a poner

en valor la importancia de la incorporación de nuevos desarrollos: "Hemos ido planificando cada año con más certeza el forecast para dimensionar nuestra estructura a la demanda prevista, lo que nos ha permitido adaptarnos de manera más eficiente. La incorporación de nuevos desarrollos tecnológicos ha sido fundamental en este proceso, optimizando tanto la planificación de volúmenes como el diseño de rutas. Esta evolución en nuestra estrategia ha mejorado significativamente nuestra capacidad para anticipar las necesidades del mercado. Además, hemos reforzado la última milla con un aumento en el número de conductores, lo que garantiza una cobertura más amplia y eficiente en las entregas. Para maximizar la productividad, enviamos a cada agencia un mapa de productividad previsto que detalla las fechas clave y las expecta-

tivas de volumen. Esta herramienta no solo ayuda a cada equipo a prepararse adecuadamente, sino que también fomenta una mejor comunicación y coordinación entre las distintas áreas. Como resultado de estas iniciativas, hemos logrado reducir costos operativos, mejorar los tiempos de entrega y aumentar la satisfacción del cliente. En resumen, nuestra capacidad para anticipar y responder a las fluctuaciones de la demanda ha mejorado sustancialmente, posicionándonos como líderes en eficiencia logística en el mercado actual".

La exhaustividad es destacada por **Francisco Pablo, director operaciones DHL Express España:** "El último trimestre del año aúna hitos clave para las ventas, como el periodo navideño, Black Friday, Cyber Monday, rebajas... Es el más intenso en actividad para la mayoría de nuestros clien-

Logística de Black Friday y Navidad

tes. Por ello, trabajamos para anticiparnos a los fuertes picos de demanda y controlar la enorme volatilidad del mercado en estas fechas. Muy especialmente en el contexto actual, con un comercio electrónico que se estima que crezca este año cerca del 8,8% a escala global en 2024 y que se perfila como una importante fuerza impulsora de las compras. La estructura logística, en términos de transporte, es fundamental para el éxito en este mercado e-commerce, con unas necesidades cada vez más exigentes por lo que respecta a entregas flexibles, personalizadas y sostenibles. Es necesario ser exhaustivos para que las entregas lleguen en el tiempo acordado, y eso implica contar con la infraestructura, el talento y la tecnología apropiados. El objetivo: cubrir las demandas del consumidor actual en cuanto a urgencia, seguimiento del pedido en tiempo real, aviso de entrega, flexibilidad en la recogida y procesos sencillos de devoluciones”.

Finalmente, **Juan Sandes, Chief Operating Officer COO GLS Spain**, puntualiza: “En los últimos años hemos realizado un gran esfuerzo de adaptación e inversión para dar respuesta a las nuevas demandas y necesidades de nuestros clientes y usuarios en cualquier circunstancia. El incremento constante de la demanda respecto a años anteriores se registra todos los meses del calendario, a raíz principalmente de la adopción del e-commerce como método de compra



“
El secreto es anticiparse y hacer una adecuada planificación de los recursos. En concreto, este año incorporaremos 50 vehículos de apoyo para realizar la recogida y la entrega de los paquetes entre las plataformas y las franquicias”

Xavier Calvo, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO NACEX



habitual para un alto porcentaje de población. La temporada de Black Friday y Navidad se mantiene como la de mayor actividad, en la que toma especial valor nuestra meta de ofrecer la mejor experiencia de servicio a clientes y usuarios. Lo conseguimos gracias a un

modelo de negocio que aúna la capacidad de respuesta e innovación de GLS Spain y la agilidad y conocimiento de mercado de las agencias colaboradoras. Todo ello, bajo el objetivo compartido de lograr entregas cada vez más sostenibles”.



“
Es necesario ser exhaustivos para que las entregas lleguen en el tiempo acordado, y eso implica contar con la infraestructura, el talento y la tecnología apropiados”

Francisco Pablo, DIRECTOR OPERACIONES DHL EXPRESS ESPAÑA



TECNOLOGÍAS IMPLEMENTADAS PARA UNA MAYOR EFICIENCIA

¿Qué tecnologías tienen instauradas para hacer frente al aumento de pedidos en estas fechas?

José Nemesio Fernández

(Tinsa): "Como he comentado, hemos implementado una serie de mejoras significativas en nuestra operación logística. Por un lado, hemos incorporado herramientas tecnológicas avanzadas para el análisis de demanda, lo que nos permite prever con mayor precisión los volúmenes de envíos y ajustar nuestra capacidad en consecuencia. Estas herramientas también han optimizado la planificación de rutas, tanto para los enlaces entre centros como para el reparto final, lo que ha resultado en una mayor eficiencia y reducción de costos. Por otro lado, hemos puesto un énfasis especial en el aumento del servicio OOH (Out of Home). Esta iniciativa ha implicado la promoción activa de la recogida en 5000 puntos de conveniencia asociados a nuestro servicio. Esta estrategia no solo ofrece mayor flexibilidad a nuestros clientes, sino que también contribuye a reducir la congestión en las entregas a domicilio y mejora nuestra huella ambiental. La combinación de estas dos estrategias - la mejora tecnológica en la planificación y el impulso del servicio OOH - ha resultado en una operación más ágil, eficiente y orientada al cliente, fortaleciendo nuestra posición en el mercado y mejorando la satisfacción de nuestros usuarios".

Juan Sandes (GLS Spain)

"Trabajamos de forma continua en el desarrollo de tec-



En momentos de gran actividad debemos optimizar las rutas de *picking* reduciendo los desplazamientos de nuestros trabajadores y minimizando tiempos en la preparación de pedidos"

Beatriz Cazorla, DIRECCIÓN DE MARKETING Y DESARROLLO DE NEGOCIO DÁRSENA21



Francisco Pablo (DHL Express España): "Para hacer frente a los picos de demanda, en DHL Express ofrecemos el servicio On Demand Delivery (entregas bajo demanda), que permite a los comercios online que sean sus clientes los que seleccionen, entre una gama diversa de opciones de entrega, cuál es la que prefieren. El servicio está operativo en más de 160 países y, gracias a la flexibilidad que proporciona, permite disminuir el número de entregas fallidas, lo que, además de aumentar la satisfacción del cliente, mejora considerablemente la ratio de entregas en un primer envío y rebaja el número de emisiones de CO₂ a la atmósfera. Nuestro servicio estrella, especialmente en plena temporada Peak Season, es nuestro modelo Time Definite International (TDI), que ofrece a las empresas una entrega personalizada, segura de mercancías y documentos urgentes, puerta a puerta, desde y hacia prácticamente todos los países y territorios en los que opera DHL Express, tanto si se necesita que los envíos se entreguen a primera hora, a

nologías y otras innovaciones que garanticen un servicio más eficiente y sostenible en cualquier época del año. Aunque no se desarrollan soluciones específicas para este periodo, el incremento de la demanda en estos meses permite obtener el máximo rendimiento de las tecnologías disponibles. Destacaríamos tres ámbitos principales de desarrollo tecnológico: la

anticipación y planificación de la demanda, a partir principalmente de herramientas de análisis de datos; la tecnología de identificación y clasificación de paquetes en nuestros hubs y centros de distribución; y las apps para los equipos de reparto y los propios usuarios, que agilizan y simplifican las entregas, además de minimizar el riesgo de entregas fallidas".



mediodía o al final de la jornada. TDI ofrece visibilidad y seguimiento en tiempo real para que siempre se sepa dónde se encuentra cualquier envío.

Beatriz Cazorla (Dársena21)

Una de las cosas más importantes en fechas clave para nuestro sector como es el Black Friday es evitar la rotura del stock. Las tecnologías implementadas apuntan a evitar esa situación. Por eso utilizamos sistemas avanzados de gestión de inventarios, que son alimentados con procesos de machine learning (ML) y que nos permiten ajustar en tiempo real nuestros niveles de stock de manera que evitamos las rupturas y gestionamos más eficientemente las devoluciones. La integración con plataformas de transporte mediante plataformas digita-

les nos permite optimizar las rutas de entrega y cumplir con los tiempos de SLA. Nuestro sistema de gestión de almacenes permite asignar de manera dinámica las ubicaciones de almacenamiento en función de la rotación de los productos y la demanda prevista. Pero vamos más allá. En momentos de gran actividad debemos optimizar las rutas de picking reduciendo los desplazamientos de nuestros trabajadores y minimizando tiempos en la preparación de pedidos.

Álvaro Bardisa (Correos Express)

“Las tecnologías principales se implementan muy enfocadas a la última milla, desde Correos Express se quiere impulsar mucho la eficiencia y para ello se cuenta con optimizadores que permiten definir rutas de reparto en base a ca-

pacidades óptimas y tener así una red de reparto interconectada que permite redirigir flujos entre zonas y lograr así altos rendimientos durante los periodos más tensionados. Gracias al big data y a la experiencia de tantos años hemos podido solventar las necesidades de cliente y destinatarios para ofrecer la mejor experiencia posible”.

Xavier Calvo (Nacex)

“No se trata de implementar tecnologías de forma puntual para hacer frente a los picos de demanda, sino de digitalizar tus operaciones para ganar en agilidad a la hora de adaptarse a las necesidades de cada momento. En Nacex llevamos años invirtiendo en este sentido, lo que ha impulsado nuestra eficiencia y capacidad de respuesta. A modo de ejemplo, hace un tiempo ejecutamos

un proyecto en el que aplicamos la Inteligencia Artificial a la preparación de la ruta. Así, gracias a algoritmos de clustering y VRPTW (Vehicle Routing Problem with Time Windows) podemos agrupar a los clientes en función de su ubicación, demanda y preferencias, y diseñar las mejores rutas para los vehículos que realizan las entregas, teniendo en cuenta factores como el tiempo, la distancia, el tráfico, la capacidad y el coste. En la misma línea, nuestra App Journey aprovecha el machine learning y la realidad aumentada para maximizar la eficacia de las recogidas y entregas guiando al mensajero a lo largo de todo el proceso. Y en nuestras plataformas invertimos en sistemas de clasificación avanzados que nos permiten incrementar el volumen de envíos que gestionamos”.

TENDENCIAS DE CONSUMO

Durante el Black Friday y la temporada navideña, los cambios en las tendencias de consumo han sido notables, con un aumento en la demanda de productos específicos, una preferencia por las compras en línea y expectativas más altas de entrega rápida. Estos nuevos hábitos de los consumidores han transformado las operaciones logísticas. ¿cómo han percibido los cambios significativos en las tendencias de consumo de los clientes desde las compañías? ¿Cómo han influido esos cambios en sus operaciones logísticas?

“Vivimos actualmente una etapa de transformación del sector, marcada por el cambio de tendencias de consumo de los usuarios, la implementación de tecnología avanzada para dar respuesta a estas nuevas demandas y el firme compromiso de minimizar el impacto ambiental de la actividad. Sin embargo, las nuevas tendencias no son propias de la temporada del peak (Black Friday y Navidad) sino que se

extienden a lo largo de todo el año. Junto con el incremento del e-commerce —ya no se puede considerar una tendencia sino un hábito plenamente consolidado—, como tendencia actual de consumo destacaría principalmente la demanda de máxima flexibilidad en las

entregas y devoluciones por parte de los usuarios. Le damos respuesta mediante la ampliación constante de la red de puntos de recogida ‘Out of Home’ (ya contamos con más de 6.300 Parcel Shop y Parcel Lockers) y la integración de nuevos servicios que, como



el FlexDeliveryService, permite a los destinatarios cambiar el punto de entrega o dar indicaciones en tiempo real desde la app My GLS", subraya **Juan Sandes (GLS Spain)**.

En palabras de **Beatriz Cazorla (Dársena21)**: "Nuestra empresa está muy relacionada con el e-commerce y, por tanto, las tendencias experimentadas de crecimiento continuado nos han influido en nuestra operativa. Cada vez más, el cliente busca compras rápidas con opciones de entrega en el mismo día que realizan el pedido. Este aumento en la rapidez de las operaciones, unido a un incremento exponencial de las ventas, nos ha exigido una mayor capacidad de almacenamiento, optimización de procesos de preparación y embalaje y una estrecha colaboración con los proveedores del transporte. En estos últimos años se ha llegado a un nivel de exigencia altísimo. Impulsado por el uso de la compra a través de los teléfonos móviles, se generan micro picos de demanda en respuesta, por ejemplo, a promociones relámpago. Esto nos obliga a ser ágiles en la preparación y distribución de pedidos que, además, son de gran variedad y personalización. El comercio electrónico ofrece una amplia gama de productos y opciones de personalización, lo que complica la gestión del inventario y requiere sistemas de gestión de almacenes más flexibles y sofisticados. En relación con esto último, también se ha producido un auge exponencial en las devoluciones de productos. Las compras impulsivas o de "clic rápido" se han multiplicado, incrementándose las operaciones de logística inversa, que deben ser muy eficientes".

Las tendencias se mantienen según explica **Álvaro Bardisa (Correos Express)**: "Como cada año se puede observar que las tendencias se mantienen y que cada vez más consumidores optan por las compras online, donde la última corriente hace ver que la entrega en domicilio va dejando paso poco a poco a la entrega en puntos de conveniencia. En Correos Express contamos con una red de más de 11.000 puntos de conveniencia que permiten realizar entregas a los destinatarios cuando estos se encuentran fuera de su domicilio. Es una opción

“

Como tendencia actual de consumo destacaría principalmente la demanda de máxima flexibilidad en las entregas y devoluciones por parte de los usuarios”

Juan Sandes, CHIEF OPERATING OFFICER COO GLS SPAIN



que garantiza la efectividad y permite realizar entregas más sostenibles reduciendo los tiempos de entrega y mejorando la experiencia del consumidor”.

Francisco Pablo (DHL Express España) recalca el compromiso conjunto con la reducción de emisiones: "La conciencia del impacto ambiental en las compras online ha generado un cada vez mayor interés por soluciones sostenibles de comercio electrónico. Nuestro reciente estudio global 'Online Shopper', muestra que el 64% de los compradores europeos dan mucha importancia a las compras sostenibles, y el 24% de los españoles estarían dispuestos a pagar más por una opción de entrega más ecológica. En este sentido, el refuerzo continuo del compromiso de DHL Express por ofrecer servicios de entrega con menos emisiones es clave. Recordemos que DHL Express ha sido la primera empresa de mensajería urgente a nivel mundial en ofrecer a sus clientes la oportunidad de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero utilizando el servicio pionero DHL GoGreen Plus, que permite reducir las emisiones de carbono gracias al uso de Combustible de Aviación Sostenible (SAF, por sus siglas en inglés). Mediante este modelo, el SAF se utiliza de manera proporcional en la flota de aviones de DHL Express para disminuir

las emisiones de CO2e. Además, y basado en el enfoque book and claim, la reducción de su propia huella de Alcance 3 se transfiere a los clientes en forma de certificados que demuestran sus métricas al respecto”.

José Nemesio Fernández (Tipsa) comenta como se ha ido produciendo un mayor expansión en el tiempo durante los últimos años de esta temporada, cada vez concentra más semanas: "La dinámica del Black Friday ha experimentado una transformación significativa en los últimos años. Notablemente, la temporada alta de compras ya no se limita al día específico del Black Friday, sino que se ha expandido considerablemente. Las empresas han adoptado la estrategia de posicionar ofertas con mayor anticipación, buscando atraer a los consumidores y asegurar la primera compra antes que la competencia. Esta evolución ha tenido un doble efecto en los patrones de compra. Por un lado, ha resultado en un aplanamiento de los volúmenes de ventas durante la semana exacta del Black Friday, distribuyendo la demanda a lo largo de un período más extenso. Sin embargo, por otro lado, los volúmenes generales de ventas durante todo el mes de noviembre han continuado en aumento. Este incremento se fusiona ahora de manera casi imperceptible

Logística de Black Friday y Navidad

tible con las pre-compras navideñas, creando una temporada alta extendida y más intensa. Un fenómeno particularmente interesante es la creciente importancia de los lunes como día de emisión de envíos. Esto se debe a la tendencia cada vez más marcada de realizar compras online durante el fin de semana. Como resultado, los lunes se han convertido en días críticos para la logística, requiriendo una planificación meticulosa. En nuestro caso específico, la previsión y gestión de la demanda de los lunes ha adquirido una importancia crucial. Nuestra capacidad para absorber estos volúmenes con estabilidad y eficiencia se ha convertido en un factor determinante para mantener la satisfacción del cliente y la eficacia operativa durante estos periodos de alta demanda.

Por último, **Xavier Calvo (Nacex)**, indica: "Por supuesto. En 2023, durante las seis últimas semanas del año, es decir, el periodo de tiempo que incluye la campaña de Black Friday y Navidad, se registró un aumento en las expediciones que movimos del 8% con respecto a 2022, y del 25% frente a la actividad habitual. Pero, de hecho, ha sido el propio auge del e-commerce el que más ha afectado a nuestro sector. Ten en cuenta que, en España, según datos de Statista, en el último trimestre de 2023 la facturación procedente de las ventas online alcanzó el máximo histórico de 22,5 millones de euros y la cuarta parte de las compras totales ya se realizan mediante Internet. En lo que respecta a cómo ha afectado a nuestras operaciones logísticas, tal como comentaba en una pregunta anterior, en Nacex nos anticipamos para poder planificar los recursos de forma que se ajusten a la demanda".

CONTRATACIÓN TEMPORAL

El aumento de la demanda logística en Black Friday y Navidad impulsa la contratación temporal, veamos qué tipo de puestos se ven más demandados. "El impacto de la creciente demanda durante la temporada alta es claramente significativo, especialmente en lo que respecta a los medios de reparto y al personal de outsourcing en los almacenes. A medida que las compras online aumentan, es fundamental ges-



Ante los crecimientos esperados de volumen, adaptamos la flota y los recursos para poder asumir altos incrementos de volumen y dar garantías al servicio en todo el territorio"

Álvaro Bardisa, SUBDIRECTOR DE TRANSPORTE
CORREOS EXPRESS

tionar un flujo mayor de mercancías, lo que implica una serie de desafíos logísticos. Por un lado, los medios de reparto deben adaptarse para manejar volúmenes más altos de envíos. Esto puede incluir la necesidad de aumentar la flota de vehículos o implementar rutas más eficientes para garantizar que las entregas se realicen a tiempo. Por otro lado, el personal de outsourcing en los almacenes también se ve afectado. La necesidad de contar con más trabajadores temporales o aumentar las horas del personal existente es crucial para procesar y empaquetar los pedidos de manera efectiva. Sin una adecuada gestión y planificación en estas áreas, las empresas pueden enfrentar retrasos en las entregas y una disminución en la satisfacción del cliente. Por lo tanto, es esencial optimizar estos recursos para mantener la eficiencia operativa durante estos periodos críticos", anticipa **José Nemesio Fernández (Típsa)**.

Álvaro Bardisa (Correos Express)

declara: "Ante los crecimientos esperados de volumen, adaptamos la flota y los recursos para poder asumir altos incrementos de volumen y dar garantías al servicio en todo el territorio". El reto está en la formación y coordinación de los nuevos trabajadores según **Beatriz Cazorla (Dársena21)**. "Obviamente, campañas como el Black Friday o la Navidad tienen una incidencia directa en la contratación temporal. Debido al aumento de la carga de trabajo incrementamos nuestras contrataciones alrededor de un 25-30%, dependiendo de la previsión de pedidos. La mayoría de las nuevas contrataciones se producen en áreas clave como el almacén, líneas de preparación de pedidos, transporte o atención al cliente. Si centramos un

poco más la respuesta, podemos decir que puestos para tareas como el picking, packaging o gestión de inventarios son los más demandados. Aunque también se producen contrataciones en áreas del transporte como conductores de vehículos. Nosotros tenemos grandes acuerdos con las principales empresas de transporte, pero también disponemos de una flota propia que debemos reforzar en estas fechas. Además, es posible necesitar ayuda en áreas de administración o atención al cliente debido al aumento del volumen de consultas o reclamaciones que podemos experimentar. Operativamente hablando, el reto para la empresa se encuentra en la formación y coordinación de los nuevos trabajadores para que se integren en los procesos optimizados sin perder la rapidez y calidad del servicio. En este sentido también hemos observado un aumento exponencial en la cualificación de los empleados en los últimos años. Cada vez salen más formados y con estudios especializados en logística, lo que apuntala el buen momento que vive el sector".

Por su parte, **Xavier Calvo (Nacex)**, manifiesta: "El apartado de personal es otra de las áreas que tenemos en cuenta a la hora de reforzar nuestra estructura para responder a los picos de demanda. Para esta campaña de Black Friday y Navidad dotaremos a nuestras plataformas con un 35% más de personal".

Operativos de Plataforma y ATC son los puestos más demandados en opinión de **Juan Sandes (GLS Spain)**. "Durante el periodo de Black Friday y la temporada navideña, experimentamos un notable incremento en el volumen de paquetes y para nosotros es crucial asegurar que todos lleguen a



tiempo y a destino. Para manejar este volumen adicional y cumplir con el servicio de calidad habitual, es esencial reforzar la plantilla. Por este motivo, nos apoyamos en contrataciones que atienden a la temporalidad. En cuanto a los puestos demandados en esta época son principalmente Operativos de Plataforma y ATC”.

Francisco Pablo (DHL Express España) aclara cuál es su apuesta al

respecto: “Al ser la temporada alta de ventas para nuestros clientes, el impacto en nuestra operativa va en la misma consonancia que su volumen de ventas. Como operadores logísticos de transporte aéreo internacional urgente, es fundamental estar preparados ante este incremento. Es fundamental, asegurar los recursos humanos necesarios para hacer frente al incremento de la demanda. Por ello

reforzamos nuestra capacidad operativa de manipulación y clasificación en nuestra red terrestre, incluyendo personal de nave y repartidores, además de reforzar significativamente nuestras operativas durante fines de semana y festivos incorporando más de 60 rutas terrestres. Además, en previsión del aumento de la demanda de servicios urgentes durante el cuarto trimestre del año, DHL Express anunció recientemente el incremento de sus inversiones, tanto en el transporte como en la capacidad operativa de gestión de envíos, sumando más de 100 millones de euros a escala global para proporcionar horarios de vuelos más flexibles y estructurar operativas especiales. Hemos reforzado nuestra flota aérea con el despliegue de ocho nuevos cargueros Boeing 777 en rutas transpacíficas e intercontinentales entre Asia y Europa, aumentando la capacidad en estas rutas clave y continuando nuestra transición hacia un transporte que reduzca las emisiones gracias a una flota aérea más actualizada y eficiente en el consumo de combustible”.

PROCESO DE DEVOLUCIONES SOSTENIBLE

¿Cómo garantiza su empresa que el proceso de devoluciones sea sostenible, tanto desde el punto de vista económico como medioambiental?

Juan Sandes (GLS Spain)

“El desarrollo de la red de Parcel Shop y Parcel Lockers permite, además de ofrecer opciones de recogida más flexibles a los destinatarios, optimizar al máximo el servicio de logística inversa. Estos puntos centralizan la devolución de paquetes y reducen de forma muy significativa el número de desplazamientos, con beneficios tanto a nivel de eficiencia de nuestras operaciones como de contribución a la reducción de emisiones contaminantes. Nuestro ser-

vicio ShopReturnService ofrece además otras facilidades, como el envío del código QR por email para depositar el paquete en el punto elegido”.

Xavier Calvo (Nacex)

“El compromiso de Nacex con la sostenibilidad es firme. Sabemos el impacto que tiene nuestro sector y trabajamos para minimizarlo. Uno de los grandes retos en este sentido es el gran volumen de devoluciones que generan las compras online en general y este tipo de campañas en par-

ticular – en 2023, el 42% de los compradores encuestados por el Observatorio Cetelem reconocían haber devuelto algún producto en los últimos 12 meses, 2 puntos porcentuales más que el año anterior. Una buena forma de reducir los desplazamientos que este tipo de envíos generan es apostar por los puntos de conveniencia, como NACEX.shop, nuestra red para entregas y devoluciones fuera del hogar. Formada por más de 3.700 comercios y lockers de proximidad, se caracteriza por una

gran cobertura en España y Portugal y una amplia disponibilidad horaria, en muchos casos, incluso en fin de semana”.

Beatriz Cazorla (Dársena21)

“De nuevo, para garantizar esto económicamente, es imprescindible el uso de la tecnología, la optimización del flujo de devoluciones siempre va de la mano de tecnologías que nos dan una rápida identificación y clasificación de los productos devueltos. Gracias a estas tecnologías podemos reducir los costes operativos



asociados que inevitablemente se van a producir. Desde una mirada medioambiental el foco está en la reducción de la huella de carbono asociada al transporte de devoluciones. Siempre trabajamos con empresas alineadas a nuestros objetivos medioambientales. Para ello priorizamos empresas que dispongan de transporte eléctrico y optimicen sus rutas para disminuir los kilómetros de desplazamiento. Por supuesto nos integramos con procesos de economía circular donde el aprovechamiento del papel o material de packaging es una prioridad siempre que sea posible, reduciendo así el desperdicio de estos materiales. Estas medidas nos acercan a procesos de devolución más responsables que ofrecen un equilibrio entre los costes operativos y una gestión medioambiental más sostenible”.

Francisco Pablo (DHL Express España) “Las alternativas que proporciona la logística inversa son un factor decisivo en las compras online. Como dato, 4 de cada 10 europeos (y más de la mitad de los italianos y españoles) solo compran en webs donde se ofrecen devoluciones gratuitas. Este proceso ejerce una fuerte presión y afecta a las emisiones de carbono de cualquier negocio. Una empresa puede ser sostenible siempre y cuando su proveedor de logística inversa trabaje sea eficiente desde el punto de vista ambiental. En DHL Express apoyamos a las empresas en sus procesos de logística inversa y nuestras soluciones están diseñadas para adaptarse a las necesidades tanto del comprador como del vendedor. Para la tienda online tenemos soluciones que permiten generar esa



etiqueta solo cuando su cliente solicita la devolución, y para estos casos tenemos diferentes opciones informáticas que permiten generar esas etiquetas de forma rápida y sencilla (evitando que una etiqueta de devolución vaya impresa por defecto en el embalaje original). También estamos trabajando en la implementación gradual del modelo ‘Label Free Returns’, mediante el cual un consumidor puede devolver un producto sin necesidad de imprimir una etiqueta específica; solo será necesario presentar un código QR a la hora de proceder a la recogida y/o entrega del paquete. Para ello, menciono especial recibe el mayor rango de opciones que proporcionamos para la entrega de los paquetes que han de ser retornados a su lugar de origen, con más de 1.500 puntos de servicio a disposición de los usuarios. Esto permite ahorrar recogidas concretas a los domicilios de los compradores, ya que se pueden centralizar a través de nuestra red que tenemos desplegada”.

Álvaro Bardisa (Correos Express) “El proceso de devolución requiere de una alta atención y dedicación debido a que entra dentro del ciclo de la última milla. Todas las devoluciones se gestionan como un envío más y para ellas se aplica la misma tecnología y profesionalidad, velando como siempre por la eficiencia y la sostenibilidad”.



Al optar por la recogida en puntos de conveniencia, los clientes no solo contribuyen a la sostenibilidad ambiental, sino que también disfrutan de un servicio más cómodo, evitando esperas innecesarias en casa para recibir sus paquetes”

José Nemesio Fernández, DIRECTOR COMERCIAL TIPSa



José Nemesio Fernández (Tipsa) “El método de recogida y entrega en puntos de conveniencia está emergiendo como una solución clave para aumentar la sostenibilidad en el ámbito del comercio electrónico. Este enfoque no solo evita las entregas fallidas, sino que también racionaliza significativamente los servicios logísticos asociados al e-commerce. Nuestro sistema de mensajes INFOTIPSA juega un papel crucial en este proceso. Al informar proactivamente a los destinatarios sobre la opción de recoger sus paquetes en puntos de conveniencia, estamos logrando un aumento notable en la adopción de este método de entrega. Esta comunicación directa y efectiva ha sido fundamental para cambiar los hábitos de los consumidores.

Además, estamos realizando esfuerzos conscientes para educar a los consumidores sobre la importancia de reducir la huella de carbono. Al optar por la recogida en puntos de conveniencia, los clientes no solo contribuyen a la sostenibilidad ambiental, sino que también disfrutan de un servicio más cómodo, evitando esperas innecesarias en casa para recibir sus paquetes. Este enfoque ofrece múltiples beneficios, como la reducción de emisiones de CO₂ al optimizar las rutas de entrega y mejorar la eficiencia operativa de las empresas de logística. En resumen, la promoción de la recogida en puntos de conveniencia está transformando positivamente la logística del e-commerce, haciéndola más sostenible y centrada en el cliente” ■



May López

directora de desarrollo de Empresas por la Movilidad Sostenible
y profesora de sostenibilidad en distintas escuelas de negocio

Eficiencia y sostenibilidad del sector ante el Black Friday

La explosión del comercio electrónico pone a prueba la capacidad de las empresas para gestionar altos volúmenes de actividad en tiempos récord, enfrentándose al reto de dar el mejor servicio, conteniendo los costes y buscando la máxima eficiencia.



Cada vez son más las organizaciones comprometidas con la sostenibilidad que buscan, además de generar beneficios, generar un impacto positivo en la sociedad, minimizando al mismo tiempo su impacto ambiental. Los marcos regulatorios actuales promueven este compromiso y subrayan la importancia de la cadena de valor en la sostenibilidad de todo tipo de organizaciones. Normativas que impulsan la economía circular, el consumo responsable, la eficiencia energética o la debida diligencia en la cadena de suministro, son prueba de ello. Las empresas logísticas tienen la responsabilidad compartida de asegurar que sus proveedores y subcontratistas también cumplan con los estándares de sostenibilidad, extendiéndose la debida diligencia más allá de las propias operaciones, obligando a las empresas a ser transparentes y responsables por el impacto de toda su red.

Pero ante este compromiso que comienza a dar sus frutos, se contraponen retos en momentos críticos donde podemos perder todo lo ganado. El Black Friday representa uno de estos momentos para la mayoría del sector. La explosión del comercio electrónico pone a prueba la capacidad de las empresas para gestionar altos volúmenes de actividad en tiempos récord, enfrentándose al reto de dar el mejor servicio, conteniendo los costes y buscando la máxima eficiencia. Hacer más con menos no es solo una ventaja competitiva, sino una necesidad. Pero como la sostenibilidad no puede limitarse solo a la logística de productos, además de la ecoeficiencia en infraestructuras, procesos y gestión de los recursos naturales, de igual forma es vital considerar la sostenibilidad en la gestión de otro tipo de recursos: los humanos. El Black Friday requiere contrataciones masivas y posteriores despidos,

donde cumplir con las normativas legales en cuanto a contratación, condiciones laborales y fiscalidad es igualmente esencial.

En definitiva, picos de actividad que suponen un sobreesfuerzo operativo y de gestión a nivel de toda la organización, que tensionan distintos puntos de la cadena de valor, que conllevan grandes ineficiencias y que además generan rentabilidades ínfimas o incluso pérdidas. Todo un reto al que se enfrenta el sector año tras año y que no todos los sectores estarían dispuestos a afrontar ni mucho menos a superar.

Si a esto le sumamos que los datos muestran cómo estas campañas de marketing agresivo generan además un efecto de contracción del mercado las semanas previas, y la cada vez mayor concentración del mercado online en unos pocos grandes players, hace cada vez más insostenible el modelo actual. De hecho, cada vez más organizaciones rechazan formar parte de estas campañas, sensibilizando, al igual que lo hace el movimiento entregasostenible.org, sobre los impactos negativos que ocasionan y las posibles alternativas. Un movimiento que busca minimizar los impactos negativos, generando un cambio en los hábitos de consumo pero también de venta, posicionando a las organizaciones comprometidas con la sostenibilidad, y entre todos convertir los "picos de actividad" en "mesetas" que nos permita ser más eficientes, gestionables y rentables. ¿O acaso no es esa una de las claves de la sostenibilidad? ¿Te unes al movimiento? ■



Óscar López Tresgallo
CEO de Fieldeas

La industria debe superar el plano normativo y entender que el eCMR es un beneficio para todos

El eCMR reporta tantos beneficios que esperar a la obligatoriedad resulta incongruente si el objetivo es crecer, mejorar y ser más competitivo.

El 56,3% de las empresas que todavía no han implantado una solución eCMR tiene previsto hacerlo en el corto plazo, ya que consideran que la digitalización de los documentos de transporte resolvería problemáticas que ahora se dan con el modelo tradicional.

Además, estas mismas empresas consideran que el eCMR mejoraría los flujos de gestión de los centros logísticos, mejoraría la trazabilidad y seguimiento de las cargas y, además, mejoraría las relaciones con clientes, proveedores y con la Administración.

Asimismo, en el estudio 'Grado de Implantación del eCMR en España', fuente de estos datos, se refleja una muy positiva percepción de la adopción generalizada del eCMR por parte de la industria del transporte.

Si estos datos son tan halagüeños, ¿por qué solo un 6% de las empresas han adoptado el eCMR hasta la fecha?

A la hora de realizar este estudio de manera conjunta con el CEL intuimos los datos de implantación que nos íbamos a encontrar. Por ello, lo relevante de este estudio sectorial es entender qué está fallando y por qué se le da mayor valor a la obligatoriedad que a los múltiples beneficios que reporta el eCMR.

Con todo el análisis realizado podemos decir que la causa de la baja penetración del eCMR en España es la incertidumbre. No hablamos de incertidumbre tecnológica, porque ya disponemos de casos de uso que muestran su viabilidad, ni de incertidumbre respecto a su retorno, ya que hemos constatado que toda la industria conoce sus bondades. Hablamos de incertidumbre frente a los cambios regulatorios y a la falta de homogeneidad de



criterios entre los diferentes actores, plataformas y administraciones. Esto es algo totalmente entendible cuando la fecha de entrada en vigor de la Ley de Movilidad Sostenible, norma que obliga a utilizar el documento electrónico de transporte, se ha dilatado en el tiempo y, en estos momentos, todavía no hay certeza de cuándo se hará efectiva.

Sin embargo, la industria debe superar el plano normativo y entender que el eCMR es un beneficio para todos y, en cambio, no perjudica a nadie.

Además, el Convenio eCMR ya incluye a 37 países del entorno europeo y el Reglamento eFTI insta a eliminar el papel en la gestión documental, por lo que su validez está garantizada en el exterior.

Otro punto importante a tener en cuenta es que se debe poner en marcha una estrategia de formación e información impulsada desde el ámbito público e implicando al privado con el objetivo de disipar las dudas en torno al respaldo regulatorio y jurídico del eCMR, completamente garantizado con la modificación del ROTT en junio de 2023.

Así, conociendo los beneficios y con todas las garantías aseguradas, la obligatoriedad no debería ser el driver para adoptar el eCMR, sino las enormes ventajas que su aplicación tiene para todos los actores de la cadena.

El eCMR reporta tantos beneficios que esperar a la obligatoriedad resulta incongruente si el objetivo es crecer, mejorar y ser más competitivo. ■



STILL Soluciones de energía inteligentes. **Cada kilovatio hora cuenta.**



Aprovecha al máximo cada kilovatio hora.

La eficiencia energética es más importante que nunca, especialmente en la intralogística. Pero como las condiciones varían, no existe una solución estándar que se adapte a todos. Utilizamos todos nuestros conocimientos para ayudarte a encontrar la mejor solución a tus necesidades y te apoyamos con una amplia gama de productos y servicios inteligentes. Para que aproveches al máximo cada kilovatio hora.

www.still.es/soluciones-still/sistemas-energeticos.html

first in intralogistics

STILL

SOLO 3 DE CADA 10 EMPRESAS HACEN PRUEBAS PARA REDUCIR SESGOS

Las compañías deben auditar sus IA laborales para evitar la discriminación de las mujeres

El uso de nuevas tecnologías aplicadas a la actividad laboral va en aumento en las empresas. Según datos de 2023, un tercio de las compañías españolas utiliza técnicas de big data y casi la mitad (42%) de las principales compañías integra la inteligencia artificial en sus procesos productivos. Sin embargo, estas mismas empresas apenas evalúan los riesgos, auditan resultados o cuidan la calidad de los datos de entrenamiento de estas tecnologías, lo que lleva a que las principales perjudicadas sean las mujeres. IBM establece que solo 3 de cada 10 empresas hacen pruebas para reducir sesgos no deseados. Ante estos datos, desde UGT consideran que los proveedores de soluciones de IA, y las empresas que las adquieren, deben ejer-



cer un control para que no se produzca esta discriminación contra de las mujeres de forma sistemática. El sindicato recuerda que la Constitución y la Carta de Derechos Fundamentales de la UE prohíben este tipo de prácticas ilegales y de nula ética empresarial y advierte de que la excusa de la plena entrada en vigor del Reglamento Europeo de IA no sirve como eximente. Si las empresas quieren ser realmente inclusivas y respo-

tuosas con las mujeres deben evaluar ya sus IA laborales, auditarlas, corregir inmediatamente sus datos de entrenamiento y dar transparencia a su funcionamiento por medios de diálogo social y la negociación colectiva.

El sector logístico es uno de los más punteros respecto a la implementación de estas tecnologías, por ello las compañías deberían prestar especial atención en este sentido.

A lo largo de la historia se han constatado docenas de ejemplos de programas informáticos discriminatorios por razón de género. Más allá de los conocidos casos de Almendralejo, las Apple Card o el funcionamiento de los algoritmos de las redes sociales, en el aspecto laboral, las mujeres están siendo discriminadas de forma recurrente y reiterada. ■

OPTIMIZAR EL TRANSPORTE ES UNA PRIORIDAD EN MÁS DE LA MITAD DE COMPAÑÍAS

Un 74% de empresas cree que la cadena de suministro se mantendrá estable a pesar de los retos del sector

La asociación de fabricantes y distribuidores de España AECOC ha presentado el informe 'Perspectivas para la Cadena de Suministro del Gran Consumo 2024' durante la celebración del 14º Congreso AECOC de Supply Chain. María Tena, directora de Logística y Transporte de la entidad, ha dado a conocer los resultados de este documento en el que se recogen las valoraciones de compañías que mueven cerca del 85% del volumen de mercancías del sector.

El informe destaca que un 78% considera como prioridad la reducción de costes, un 65% la digitalización y un 50% la implementación de medidas de sostenibilidad. Los costes de personal y mano de obra han aumentado para un 81% de estas compañías y para un 55% se han incrementado los costes de transporte.

Las compañías señalan en un 58% una prioridad optimizar el transporte para contener y reducir esos costes, le siguen la automatización de almacenes (46%) y la



optimización de operaciones en el almacén (40%).

El desarrollo en IT se perfila en los próximos años como prioritario en la inversión logística, con un 82% de las empresas focalizándose en la funcionalidad operativa y analítica. Otras áreas de inversión incluyen la automatización de procesos industriales y logísticos (70%), la ampliación de instalaciones (66%) y el desarrollo de medidas de ciberseguridad (65%).

En el ámbito de las preocupaciones logísticas, un 42% de los encuestados se muestra inquieto por la irrupción de nuevas tecnologías, mientras que un 41% se preocupa especialmente por la gestión del talento y un 39% por la mejora de los niveles de servicio. En cuanto a la evolución de los niveles de servicio, un 70% de los fabricantes indica que se han mantenido o mejorado, mientras que el 45% de los distribuidores reporta resultados similares.

Con la mirada puesta en el futuro, un 74% de los encuestados prevé que la cadena de suministro se mantendrá estable. Sin embargo, las empresas creen que existen factores que representan riesgos significativos para la estabilidad de la supply chain, como las nuevas normativas medioambientales (62%), la dificultad para encontrar transporte o el incremento de sus costes (61%) o la regulación laboral (51%). Pese a ello, el 72% de las empresas afirma tener identificados los principales riesgos y un plan de contingencia para hacerles frente. ■

■ EN IBERIA LAS VENTAS ECONÓMICAS ALCANZARON LOS 1.144 MILLONES

Logista cierra el ejercicio fiscal 2024 con un beneficio neto de 308 millones de euros

Logista ha obtenido un beneficio neto de 308 millones de euros al cierre del ejercicio fiscal 2024, finalizado el 30 de septiembre, esto supone un aumento del 13% en relación con el ejercicio anterior. Además, el beneficio de explotación ajustado llegó a los 385 millones de euros, un 5% más.

La compañía registró unas ventas económicas por valor de 1.757 millones de euros y unos ingresos de 12.986 millones de euros, en ambos casos se trata de un aumento del 4% más comparado con el ejercicio anterior.

Destaca en este periodo el beneficio por la variación del valor de los inventarios, que supuso 35 millones de euros, frente a los 30 millones de euros obtenidos en el ejercicio precedente, y el resultado neto financiero de 93 millones de euros, frente a los 76 millones de euros de 2023.

El Consejo de Administración ha propuesto un dividendo total para el ejercicio 2024 de 277 millones de euros (2,09 euros por acción), lo que representa un aumento del 13% respecto al repartido en el ejercicio anterior. Este dividendo incluye el dividendo a cuenta de 0,56 euros por acción distribuido en agosto de 2024, y un dividendo complementario de 1,53 euros por acción a distribuir en febrero de 2025 sujeto a la aprobación de la junta general de accionistas. En Iberia, las ventas económicas han alcanzado los 1.144 millones de euros, lo que supone un aumento del 5% respecto al ejercicio previo, gracias principalmente, al incremento en el segmento de transporte y de distribución farmacéutica. En cuanto a los ingresos, la compañía obtuvo 4.843 millo-



nes de euros registrando un crecimiento del 8% en esta región.

Iñigo Meirás, consejero delegado de Logista, ha destacado: "Los resultados del ejercicio 2024 consolidan el progresivo crecimiento que Logista viene registrando en los últimos años, alcanzando los mejores resultados obtenidos en Logista desde su salida a bolsa en 2014, confirmando una vez más la fortaleza y resiliencia de la compañía". ■

■ DESTACA LA COORDINACIÓN CON LAS AUTORIDADES PARA NO PARAR LOS ENVÍOS DE AYUDA

Las empresas logísticas se vuelcan en la recuperación de las zonas dañadas por la DANA

UNO Logística ha emitido un comunicado para valorar la situación actual del sector en las zonas afectadas por la DANA en la provincia de Valencia, que cuenta con zonas en las que el tránsito es complicado debido a la existencia de numerosos carriles cortados y un escenario que parece posterior a un conflicto.

La patronal ha coordinado con las autoridades multitud de servicios de transporte para el envío de material durante todo el fin de semana. Sin embargo, desde primera hora del lunes, se le ha comunicado que no pueden recepcionar más mercancía por el momento, debido a la saturación que se está registrando en la zona y se espera confirmación de que se ha podido procesar todo el material disponible, para empezar a tramitar nuevos envíos hacia las zonas afectadas. Francisco Aranda, presidente de UNO Logística, destaca: "Cabe poner en valor el enorme grado de solidaridad de todas las



compañías logísticas, que se están volcando en ofrecer su ayuda permanente allí donde se necesite: cada vez que solicitamos empresas voluntarias tenemos más peticiones de las que se demandan. Por otra parte, son muchas las empresas que durante el fin de semana han transportado materiales que, pese a no ser alimentos ni medicinas, sí deberían considerarse de primera necesidad en un momento como este (pañales, tuberías, herramientas de mantenimiento industrial...). Por tanto, desde nuestra Organización solicitamos a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado que, una vez que se

retomen los envíos, no paralicen el tránsito de estos vehículos y les permitan llegar a su destino para entregar este material imprescindible de manera ágil, rápida y eficiente". En cuanto a las necesidades concretas de las empresas de logística, destaca la maquinaria de limpieza, los grupos electrógenos -por la falta de abastecimiento eléctrico-, la cobertura telefónica, y la seguridad en los polígonos industriales, especialmente de noche, ya que se están produciendo numerosos robos. La patronal mantiene un contacto permanente con el gobierno de la Comunidad Valenciana, el Ministerio de Transportes, el Ministerio de Política Territorial y la Unidad Militar de Emergencia (UME), en una coordinación que está funcionando eficazmente gracias a la buena disposición de todas las partes. Por otro lado, es muy importante profundizar en la gestión adecuada de los voluntarios para que sean realmente eficaces en los objetivos prioritarios. ■

■ **ALCANZA 1.249.800 OCUPADOS POR EL IMPULSO DEL BLACK FRIDAY Y LA NAVIDAD**

El empleo en el sector crece un 2,8% en el tercer trimestre del año

El empleo en el sector logístico y de transporte alcanzó a cierre del tercer trimestre del año los 1.249.800 ocupados. Esto implica un aumento del 2,8% en comparación a la misma época de 2023 (1.215.200 ocupados), según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) relativos a la Encuesta de Población Activa (EPA).

Ante este aumento de la contratación, Francisco Aranda, presidente de UNO, ha señalado: "Detectamos cierta ralentización en el crecimiento del empleo dentro de nuestro sector, que el pasado mes de agosto ya registró una desaceleración en la tasa de crecimiento de largo plazo. Además, hay que ser cautelosos, puesto que estos últimos meses del año suelen arrojar buenas cifras de empleo por los picos de demanda que se

registran en el marco del Black Friday y la campaña navideña, y que posteriormente resulta complicado consolidar". Además, ha proseguido: "No podemos olvidarnos de que nos enfrentamos a un escenario económico global difícil, que empeora a nivel nacional por el incremento de costes, unas cotizaciones sociales por las nubes y más rigidez laboral. Como consecuencia, estamos detectando una merma en la capacidad empresarial para acometer inversiones y generar empleo".

"España es el único país de la Eurozona con una tasa de paro de dos dígitos (11,5%). Al mismo tiempo, somos líderes en paro juvenil (26,6%) y en holgura laboral (con cerca de cinco millones de empleados a tiempo parcial queriendo trabajar más horas), y duplicamos la media de la UE en cuanto al paro de larga duración (en España se sitúa en el 5%)", ha denunciado el presidente de UNO. Para el futuro escenario, uno de nuestros grandes objetivos es "intentar obtener cuotas de flexibilidad laboral, que nos permitan responder a los cambios de la demanda y los abultados picos de actividad". "Una economía tan dinámica y globalizada como la actual no puede seguir sustentada en un marco laboral de enorme rigidez, que reduce nuestra competitividad", según ha señalado Aranda. ■



■ **REFLEJA AUMENTOS SALARIALES DEL 4,5% EN 2024 Y 2025**

El sector del frío cuenta con un nuevo convenio para los próximos tres años

La Asociación Nacional de Explotaciones Frigoríficas de España (Aldefe) ha sellado el nuevo convenio estatal para las industrias de frío con UGT (FICA) y CCOO (Industria). Este acuerdo tiene una vigencia de tres años y recoge incrementos salariales del 4,5% para este año y 2025, y del 4% en 2026, y también de dietas. Marcos Badenes, secretario general de Aldefe, señala: "El convenio tiene prórrogas anuales que permiten a las compañías asociadas y a las que lo aplican a tener una proyección de costes clara y tomar las medidas organizativas internas necesari-



rias. No cabe duda de que se trata de un excelente acuerdo que otorga a las empresas un horizonte de estabilidad laboral y de remuneraciones que, dadas las circuns-

tancias, es especialmente significativo e importante".

"Además, se han incorporado novedades importantes que quedan reflejadas en el convenio, como es el caso de los temas de igualdad de género o los nuevos permisos. Se ha añadido jurisprudencia laboral ya consolidada, lo que da claridad a las relaciones laborales en la empresa y se han ajustado algunos permisos a lo que es ya la realidad laboral de las empresas y sectores, evitando conflictos y facilitando la interpretación por parte de los departamentos laborales de las empresas, como el caso de cuidado por enfermedad", añade. ■

■ YA HA IMPULSADO ESTAS INSTALACIONES EN MÁS DE 40 CIUDADES EUROPEAS

Amazon dispone de 6 nuevos centros de micromovilidad en España para una última milla más sostenible

Amazon ha dado a conocer sus seis nuevos centros de micromovilidad en Madrid, Barcelona, Zaragoza, Málaga, Sevilla y Granada, en los que colabora con empresas de reparto para hacer llegar los paquetes a sus clientes mediante vehículos de cero emisiones (ZEV) entre los que se encuentran carritos impulsados por repartidores, bicicletas de carga o motocicletas eléctricas. De esta manera, la compañía reduce las emisiones de carbono en las entregas de última milla, alivia la congestión del tráfico y reduce el ruido en los núcleos urbanos. Se trata de pequeñas estaciones de entrega situadas normalmente en los centros de las ciudades. Al ubicarse en zonas con alta densidad de población, estos centros permiten a la compañía y a sus colaboradores de reparto utilizar métodos de entrega alternativos para llegar a los clientes de forma más eficiente y con vehículos de cero emisiones.



Mariangela Marseglia, vicepresidenta y directora general de Amazon en España, Italia y Portugal, afirmó: "Tenemos el compromiso de invertir más de 1.000 millones de euros para electrificar y descarbonizar nuestra red de transporte europea, como parte del trabajo que estamos haciendo para alcanzar las cero emisiones de carbono en todas nuestras operaciones para 2040. Estos centros de micromovilidad

ayudan a aumentar la eficiencia de nuestra red de reparto, y transforman la forma en que se realizan las entregas a los clientes en zonas de alta densidad".

En Madrid, la mayor parte de los paquetes de la compañía cuyo destino es el centro de la ciudad se entregan utilizando medios de transporte alternativos, cuyas emisiones son más bajas que las de las furgonetas de entrega tradicionales. Uno de los colaboradores de reparto de micromovilidad con los que trabaja la compañía en España es

Koiki, que realiza entregas de última milla a pie, en bicicleta y con motocicletas eléctricas, y que emplea a más de 180 personas de comunidades en riesgo de exclusión social. Esta compañía colabora con varias empresas, entre las que se encuentra Amazon, desde sus centros de micromovilidad ubicados en el centro de Madrid, concretamente en la plaza de Canalejas y el mercado de Barceló. ■

■ DISTRIBUIRÁ 600 PAQUETES DE MEDIA AL DÍA

CITYlogin utiliza la red de Metro de Madrid para el reparto sostenible en la capital

CITYlogin participa en el proyecto 'Última Milla' de la Comunidad de Madrid en colaboración con Metro de Madrid, una prueba piloto pionera a nivel mundial que aprovecha las ventajas del transporte público para la distribución urbana de mercancías, que permite además reducir las emisiones de CO₂, el ruido y la contaminación del aire. La compañía prepara en sus instalaciones la mercancía a repartir y mediante una furgoneta eléctrica los paquetes se llevan al Depósito 13 de Metro donde son inyectados en su red. Desde ahí se transportan hasta la parada Embajadores de la línea 3 en un tren rápido sin pasajeros a primera hora de la mañana antes de que



se abra el servicio al público. En este punto, la compañía recoge la mercancía y la distribuye a sus clientes finales por los códigos postales colindantes a esta parada.

La distribución se hace mediante vehículos respetuosos con el medioambiente, entre los que se encuentran carritos eléctricos para el reparto a pie. De media, el volumen de paquetes a distribuir ascenderá a una media de 600 al día. Esta prueba se va a ampliar con la incorporación de la parada de metro Plaza de España, uno de los puntos más céntricos de la capital, para la recepción y distribución de los paquetes. El procedimiento será el mismo que el desarrollado para Embajadores.

Este proyecto se suma así a los que la compañía tiene en marcha a nivel nacional e internacional y con los que busca colaborar en la mejora de la sostenibilidad y eficiencia de la distribución. ■

EL PROTOCOLO DE ACTUACIÓN SE LLEVARÁ A CABO EN TRES FASES

Mijas (Málaga) fomentará la distribución sostenible de mercancías



vilidad y distribución sostenible y eficiente de las mismas en la localidad. A través de este protocolo, el área de Movilidad del consistorio y la asociación colaborarán para mejorar la DUM en el marco de la Smart Distribution, siempre orientada a una mayor eficiencia y sostenibilidad. El objetivo es compartir conocimiento, herramientas, información y proponer, tras el análisis de los da-

mejoras en la movilidad interna y abordar los cambios necesarios para ello desde un punto de vista profesional y de acuerdo a las casuísticas concretas de Mijas es algo que va a repercutir de manera directa y muy positivamente en el municipio y en todos sus vecinos y vecinas".

El calendario de trabajo se articula en tres fases: una inicial en la que se creará un grupo de trabajo para compartir conocimientos y exponer necesidades, y en la que se establecerán las líneas maestras del programa a seguir; una fase intermedia para elaborar con detalle el programa de trabajo; y la fase final en la que se llevará a cabo un seguimiento y acompañamiento del programa. Por su parte, María Tena, directora del Área de Logística y Transporte de AECOC, ha señalado: "Este convenio supone un hito para el municipio y un compromiso claro por parte del Ayuntamiento de Mijas en querer racionalizar y tomar las mejores decisiones en lo referido a la distribución urbana de mercancías en la ciudad". ■

La Asociación Española de Codificación Comercial - Asociación de Fabricantes y Distribuidores (AECOC) ha firmado con el Ayuntamiento de Mijas (Málaga) un protocolo de actuación para fomentar nuevos modelos de distribución urbana de mercancías (DUM) que ayuden a potenciar la mo-

tos, nuevos modelos de distribución urbana de mercancías, más eficientes y sostenibles, colaborando en su implantación en todas las fases de desarrollo, con la finalidad de entender los flujos de todos los sectores y las demandas de los consumidores. Durante la firma del documento, Ana Mata, alcaldesa de Mijas, ha destacado: "Las

CON 317 KILÓMETROS DE AUTONOMÍA Y HASTA 15 M³ DE ESPACIO DE CARGA

Grupo Bimbo suma a su flota 30 Ford E-Transit 100% eléctricas

Gruppo Bimbo ha incorporado 30 E-Transit a su flota eléctrica que, de esta manera, se compone de 58 vehículos en España. Las nuevas furgonetas tienen una amplia capacidad de carga, autonomía y ahorro en el coste de mantenimiento y propiedad, todo apoyado por el ecosistema de soluciones de movilidad para empresas Ford Pro, cuyo objetivo es maximizar la productividad de sus negocios. Ambas compañías comparten valores como la sostenibilidad, la eficiencia y la búsqueda constante de la máxima productividad, lo que ha impulsado esta decisión estratégica en movilidad 100% eléctrica. Marta Henríquez, directora de Ford Pro, ha comentado: "En Ford Pro estamos comprometidos con aumentar el tiempo de actividad y reducir los costes operativos de las

empresas mediante soluciones innovadoras como la E-Transit. Estamos encantados de colaborar con Grupo Bimbo en su misión de ser una empresa más sostenible. Con hasta 317 kilómetros de autonomía, hasta 15 m³ de espacio de carga y la conectividad avanzada que ofrece la E-Transit, creemos que las prestaciones y capacidades de la E-Transit casan perfectamente con las necesidades logísticas de Grupo Bimbo". Por su parte, Olga Martínez, directora de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad en Bimbo EMEA, ha expresado: "Uno de nuestros pilares troncales como compañía es avanzar para conseguir una industria sostenible, eficiente y circular. Para ello, día a día damos pasos concretos que nos permiten



mejorar nuestro impacto y reducir nuestra huella de carbono. Un buen ejemplo son adquisiciones como esta, con partners clave como Ford Pro, que nos muestran el camino a seguir y nos acercan a nuestros objetivos". Gracias a esta adquisición, la compañía de alimentación sigue su senda para convertirse en una empresa cero emisiones netas de carbono en 2050, además de establecer la meta intermedia de reducir el total de sus emisiones directas e indirectas en un 50% para el año 2030. ■

POR UN IMPORTE MÁXIMO DE 87 MILLONES DE EUROS

Transportes abre una nueva convocatoria para fomentar la digitalización y sostenibilidad del transporte

El Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible ha presentado la nueva convocatoria del Programa de Apoyo al Transporte Sostenible y Digital, cuyo objetivo es la descarbonización del transporte de mercancías y el impulso de una logística eficiente. Estas ayudas están destinadas a empresas públicas y privadas con una actividad relacionada con el transporte y las infraestructuras. El presupuesto máximo puede alcanzar los 87 millones de euros; en la primera fase es de unos 17 millones de euros que se podrán incrementar en 70 millones de euros más, en función de la demanda y de la disponibilidad presupuestaria. Su financiación se realiza mediante los fondos europeos NextGenerationEU del Plan de Recuperación, en el marco del Programa de Apoyo al Transporte Sostenible y Digital. La convocatoria se celebra en concurrencia competitiva. Los potenciales beneficiarios tienen 25 días hábiles para presentar las

solicitudes de ayudas a partir del siguiente día hábil tras su publicación en el Boletín Oficial del Estado (BOE). Así, las empresas tienen de plazo hasta el próximo 2 de diciembre para participar a través de la sede electrónica del Ministerio. Las ayudas se articulan en cinco líneas: interoperabilidad ferroviaria; fomento de la intermodalidad del transporte; transporte por carretera, seguro, sostenible y conectado; sostenibilidad del transporte marítimo; y digitalización del transporte. Estas líneas se dividen, a su vez, en ocho medidas subvencionables que incluyen el desarrollo de locomotoras con rodadura desplazable (el eje de ancho variable), la construcción de terminales intermodales ferrocarril-carretera, la fabricación de pavimentos sostenibles, el despliegue de combustibles alternativos en puertos y carreteras para vehículos pesados, la implantación de zonas de estacionamiento seguras y protegidas para vehículos pesados o



la digitalización de los servicios de transporte de mercancías. Las solicitudes serán evaluadas en función de su impacto, calidad, madurez y relevancia. Los posibles beneficiarios podrán obtener ayudas para financiar entre un 30% y un 50% como máximo de los costes de cada proyecto, y las actuaciones deberán estar efectivamente implantadas el 31 de marzo de 2026. ■

LA IRU HA DESTINADO 750 MILLONES DE EUROS PARA AUMENTAR LA SEGURIDAD

Las pérdidas por delitos contra el transporte de mercancías alcanzarán en 2049 los 2.800 millones de euros en España

Los delitos relacionados con el transporte de mercancías en España suponen pérdidas de 81.812.000 euros, con la previsión de que en 2049 alcancen los 2.000 millones de euros. Estos son datos del estudio realizado por SNAP que seña-

la además que el aumento de la inflación podría elevar esta cifra hasta los 2.800 millones de euros. En toda Europa, las pérdidas son de 8.200 millones de euros al año a causa de los robos de mercancías. Los responsables de toma de decisiones piden que la industria aproveche el avance de la tecnología en la industria del transporte, en la que destacan los camiones autónomos y los vehículos eléctricos, para incorporar funciones de seguridad que ayuden a combatir los delitos en este sector. La compañía ha estudiado cómo sería un aparcamiento de camiones seguro y protegido para 2049. Basándose en las últimas innovaciones en materia de lucha contra el delito de todo el mundo, prevé que los parques de camiones contarán con seguridad las 24 horas, los 7 días de la semana, incluido el uso de policía ro-

bótica, como perros y patrullas que brinden vigilancia autónoma, lo que permite monitorear todas las áreas de los parques de camiones, sin necesidad de que un humano esté presente; se introducirán entradas y salidas seguras, a las que solo podrán acceder camiones previamente reservados y que estarán monitoreadas mediante reconocimiento de matrículas; predicciones de patrones criminales mediante IA, para anticipar el crimen; reconocimiento facial y cámaras térmicas, para detectar cualquier actividad inusual. Otras de sus predicciones incluyen el uso de información de los tacógrafos para monitorear a los conductores de camiones, ayudando a predecir cuándo los conductores necesitarán llegar a las paradas de camiones y manteniendo a los conductores descansando de manera segura lejos de los costados de las carreteras. ■



LA COMPAÑÍA INVERTIRÁ 8.000 MILLONES DE EUROS EN ACELERAR LA DESCARBONIZACIÓN

Moeve, la nueva denominación de Cepsa en su camino a la transición energética



dante una inversión de hasta 8.000 millones de euros, de los que más del 60% se destinará a negocios sostenibles, como la producción de hidrógeno verde, biocombustibles de segunda generación (2G) y productos químicos sostenibles, así como la recarga eléctrica ultrarrápida.

Desde el lanzamiento de su estrategia Positive Motion en marzo de 2022, ha avanzado en un gran número de proyectos y ha desarrollado un ecosistema de alianzas con más de 60 compañías de varios sectores para impulsar las distintas cadenas de valor y la implementación de estas iniciativas. El desarrollo por parte de la compañía del Valle Andalus del Hidrógeno Verde, es el mayor proyecto presentado hasta la fecha en Europa. En 2030 espera contar con una capacidad de 2000 MW. Además, ha impul-

sado la creación del primer corredor marítimo entre los puertos de Algeciras (Cádiz) y Huelva con el puerto de Róterdam (Países Bajos) para unir el sur y el norte de Europa y está trabajando en el desarrollo de nuevas plantas de metanol y amoníaco verdes junto con sus socios.

Igualmente, está llevando a cabo el que será el mayor complejo de biocombustibles 2G del sur de Europa, ubicado en Palos de la Frontera (Huelva), con una capacidad anual de producción de un millón de toneladas de combustible sostenible para la aviación (SAF) y diésel renovable (HVO). Actualmente, Moeve ya comercializa estos combustibles sostenibles en siete de los principales aeropuertos españoles y en más de 60 puertos del país en los que opera. La energética también avanza con sus socios en el desarrollo de cerca de 30 plantas de biometano en España y proyectos para valorizar residuos para la producción de este biogás, sustituto del gas natural. ■

Cepsa ha cambiado su nombre a Moeve como parte de su proceso de transformación dentro de su estrategia Positive Motion a 2030 para posicionarse a nivel europeo como referente de la transición europea y como muestra de su apuesta por la energía y la movilidad sostenibles.

La compañía tiene por objetivo acelerar su descarbonización y la de sus clientes, me-

en un gran número de proyectos y ha desarrollado un ecosistema de alianzas con más de 60 compañías de varios sectores para impulsar las distintas cadenas de valor y la implementación de estas iniciativas. El desarrollo por parte de la compañía del Valle Andalus del Hidrógeno Verde, es el mayor proyecto presentado hasta la fecha en Europa. En 2030 espera contar con una capacidad de 2000 MW. Además, ha impul-

PERMITE REDUCIR UN 85% LAS EMISIONES

bp comienza a suministrar en España su combustible renovable bp bioenergy HVO

bp Energía España ha presentado su combustible renovable bp bioenergy HVO con el que quiere ayudar a reducir las emisiones del transporte pesado en carretera en España. Este aceite vegetal hidrotratado permite disminuir las emisiones de CO₂e un 85% en comparación con el diésel de origen fósil medido del pozo a la rueda.

La compañía ha seleccionado cuatro estaciones de servicio para iniciar el suministro de este combustible. Están ubicadas en la Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana y dos en Navarra, y la elección se ha debido a su situación estratégica para las rutas de transporte por carretera en la península ibérica y por su conexión con los mercados europeos. Se podrá ampliar a más puntos de venta a lo largo del 2025.

Iván Soler, director senior de ventas de flotas en Europa de bp, apunta: "Con bp bioe-

nergy HVO complementamos nuestra oferta comercial tradicional para seguir siendo la primera opción para nuestros clientes de flotas, que ahora tienen acceso a un combustible derivado de fuentes renovables bajo carbono y que puede utilizarse como sustituto directo del gasóleo en vehículos compatibles".

Este lanzamiento en cuatro estaciones de servicio complementa el suministro desde el año 2023 a Lodiana, cuya flota ha recorrido más de 3 millones de kilómetros en España y Europa en menos de un año utilizando este combustible derivado de fuentes renovables. La presencia en España de este combustible se suma a su oferta en estaciones de servicio de otros países europeos, como el Reino Unido, Austria, Alemania y los Países Bajos.



bp bioenergy HVO se produce a partir de materias primas renovables como el aceite de cocina usado, tratadas primero con hidrógeno y después procesadas para producir el combustible. Es compatible con vehículos y motores aprobados para usar combustibles EN 15940 de acuerdo con las directrices del fabricante.

Al igual que todos los combustibles de la compañía, incorpora la fórmula de tecnología ACTIVE que ayuda a limpiar el motor de suciedad y residuos acumulados. ■

■ EL METRO CUADRADO EN LA COMUNIDAD DE MADRID SE SITUÓ EN 728 EUROS

El mercado inmoelogístico registra un aumento del 2,6% en la inversión en el tercer trimestre del año

La inversión en el mercado inmoelogístico aumentó en el tercer trimestre del año un 2,6% según destaca MVGM en su 'Informe de mercado inmobiliario en Iberia Q3'. En este periodo, en la Comunidad de Madrid, el metro cuadrado ha alcanzado los 728 euros, situándose por encima de Cataluña y País Vasco.

Carlos González García, Head of Logistics en MVGM, explica: "El apetito de los inversores hacia este tipo de asset class sigue intacto, principalmente hacia activos de calidad prime con mayor eficiencia energética y que cumplen con los estándares ESG. Estos criterios sostenibles han pasado a ser fundamentales en la ejecución de proyectos en el sector logístico, ya que las nuevas normativas están obligando a desarrolladores e inversores a adelantarse y tomar medidas proactivas".

El sector inmoelogístico está atravesando un proceso de reorganización para responder a las actuales circunstancias del mercado, después de varios años con buenos resultados tras la pandemia gracias al crecimiento del comercio electrónico.

Por otra parte, la inversión de CAPEX seguirá siendo necesaria para la actualización del parque logístico más antiguo para mantenerse competitivo, frente a la nueva oferta de naves de calidad. En el apartado de las rentas, el mercado presenta una tendencia alcista en todos los submercados que se prevé que se mantenga en el medio y largo plazo.

El precio medio durante el primer semestre de 2024 se ha situado en los 449 euros/m² y la inversión presenta una variación anual del 2,6%. Por su lado, la trimestral del Q2 se ha establecido en un 1,6%. En lo referen-



te a los territorios, la Comunidad de Madrid va por delante (728 euros/m²) de Cataluña (578) y País Vasco (549).

En el mundo del alquiler, el precio medio del m² estuvo en los 4,3 euros a lo largo de los primeros seis meses del año, con una variación anual del 4,1%. La variación trimestral del Q2 no supera el 1,3%. En este terreno, Cataluña (5,3 euros/m²) supera a la Comunidad de Madrid (5,2) y País Vasco (4,9). ■

■ SE AFIANZA COMO UNA DE LAS PRINCIPALES PLAZAS LOGÍSTICAS DE LA PENÍNSULA

Valencia registra 164.370 m² de contratación logística acumulada hasta el tercer trimestre del año

El mercado inmoelogístico en Valencia ha alcanzado en el tercer trimestre una contratación acumulada en el año de 164.370 m² y está previsto incorporar 650.000 m² de plataformas en construcción. Además, la reserva de suelo en gestión para proyectos logísticos alcanza los 739.213 m². Estos datos del Estudio de Mercado trimestral de Triangle Real Estate Management establecen a la región como una de las principales plazas de la península junto a Madrid y Barcelona, debido a su ubicación, densidad de población y tráfico marítimo.



El aumento en la oferta sitúa la tasa de disponibilidad por encima del 2,2%, un indicador que se mantiene en torno al 2% desde 2022, lo que es una muestra de la consolidación del sector en Valencia y de la predilección por esta ubicación de los operadores y promotores.

La disponibilidad de inmuebles construidos en el mercado logístico de Valencia se centra en Almussafes y Picassent, en el Eje Sur de Valencia. La actividad promotora sigue incorporando superficie al stock, como, por ejemplo, 20.000 m² con la finalización de las obras de una plataforma logística en Picassent.

Por otro lado, se han activado nuevos proyectos a riesgo, en su mayoría ubicados en el Eje Central a lo largo de la A-3 (Loriguilla y Quart). De los proyectos en construcción, 118.341 m² corresponden a la oferta de proyectos a riesgo que estarán disponibles los próximos meses y están localizados principalmente en el Eje Central en Loriguilla y Quart de Poblet, y en otras zonas

como el Eje Sur (Picassent) o la Pista de Ademuz (Bétera).

Respecto al suelo en gestión, existen actualmente 21 proyectos en marcha. De ellos, 16 están ubicados en suelo finalista por lo que podrían estar disponibles en los próximos 12 meses. Los otros cinco proyectos, que suman 527.000 m², están ubicados en suelos en desarrollo a corto plazo, es decir, que ya han iniciado los trabajos de urbanización o están finalizando los trámites urbanísticos y en escasos meses se iniciarán los trabajos.

Se trata de dos grandes proyectos ubicados en Loriguilla y otro en Alidaia, los tres en el Eje Central, y dos proyectos más en Bétera y Moncada, en el Eje de la Pista de Ademuz. Durante este tercer trimestre del año, se estabilizan las rentas máximas y mínimas, previniéndose incluso incrementos por la escasez de producto de calidad. Los asking price máximos en la zona prime de Valencia son de 5,60 €/m²/mes. En el Eje Sur la renta máxima es de 5,50 en las nuevas promociones y en el Eje Norte es de 4,85 €/m²/mes. ■

EN EL TERCER ANILLO DE BARCELONA

Savills dispone de dos naves logísticas disponibles de más de 42.000 m² en total en Valls (Tarragona)



de oficinas. A partir de abril de 2025 estará disponible la segunda nave que consta de 19.000 m² de superficie, 19 muelles de carga y espacio de oficinas repartidas en tres plantas. Ambas instalaciones tienen previstas las adecuaciones del sistema de prevención contra incendios pertinentes de acuerdo con los requisitos de los eventuales inquilinos. El polígono se ubica en el tercer anillo logístico de Barcelona, en una zona con una alta densidad de ocupación como punto logístico de empresas nacionales e internacionales entre las que se destacan Gornà Camps, Kellogg, GXO, Ikea o Aesom. El complejo se encuentra a menos de 30 kilómetros de Tarragona y de su puerto, y tiene fácil acceso desde la AP2 (Zaragoza-Barcelona-Tarragona) y el aeropuerto de Reus. ■

Savills ha puesto en el mercado un parque logístico ubicado en Valls (Tarragona) formado por dos naves que suman más

de 42.000 m² de espacio logístico. Una de las naves es un big box de 23.000 m² y 26 muelles de carga que tiene disponibilidad inmediata y permite incluir un bloque

CON UNA SUPERFICIE DE 64.000 M²

IBA Capital Partners inicia la construcción de un activo logístico para Grupo Día en Villadangos del Páramo (León)

IBA Capital Partners ha dado comienzo a las obras de construcción de una nave logística de 64.000 m² ubicada en Villadangos del Páramo (León). Esta instalación ha sido alquilada a Grupo Día, como parte del acuerdo firmado en noviembre de 2023 para acompañar la expansión del operador de alimentación en los próximos años. La construcción se ha encargado a Grupo Bertolin.

Se trata de la primera operación en el marco de este acuerdo. La nave contará con instalaciones de frío y su diseño contempla la inclusión de materiales de última generación, buscando alcanzar los mejores estándares técnicos y operativos en el sector logístico alimentario, aspirando a obtener las más altas certificaciones de sostenibilidad (ESG). Con esta construcción, cubre las necesidades logísticas del operador alimentario en el noroeste de la península ibérica. La cadena refuerza su capacidad de distribución, optimizando los tiempos de entrega y mejorando la eficiencia en su cadena de suministro.



Por su parte, IBA Capital Partners fortalece su presencia en el segmento logístico, un mercado con gran potencial de crecimiento en los próximos años. Jesús Valderrama y Thierry Julienne, socios fundadores de IBA Capital Partners, han subrayado: "La puesta en marcha de este proyecto marca un hito importante

en nuestra incursión en el sector logístico. Estamos convencidos de que esta primera nave, equipada con tecnología avanzada y diseñada para ofrecer máxima eficiencia, será un activo clave en la estrategia de expansión de Grupo Día, a quien estamos muy agradecidos por la confianza que ha depositado en nosotros". ■

INTRALOGÍSTICA



66_ **Informe**

Informe anual Intralogística 4.0: flexibilidad, modularidad y escalabilidad



87_ **Opinión**

director general del Centro Español de Logística



96_ **Informe**

Software y sistemas SGAs: aumento significativo de tecnologías de simulación y predicción



104_ **Actualidad**

Linde MH-I presenta 26 nuevos modelos de carretillas eléctricas

104 Noticias

107 Los sectores retail y alimentación vuelven a confiar en Skypod

107 Pecomark apuesta por Element Logic y el sistema AutoStore para automatizar su almacén de Barcelona

110 IFCO da a conocer su nuevo palé de plástico Nestor de 14 kg

111 DS Smith ayuda a las empresas a superar los retos de embalaje sostenible con su nuevo Servicio de Evaluación de Reciclabilidad (RES)

114 Eventos

▣ MAYORES ESFUERZOS EN CIBERSEGURIDAD DEBIDO AL AUMENTO DE LA DIGITALIZACIÓN

Tres imprescindibles: flexibilidad, modularidad y escalabilidad

Las empresas requieren soluciones intralogísticas que puedan adaptarse de forma rápida y eficiente a los cambios del mercado. Esto implica que las innovaciones más exitosas sean las que ofrezcan esa capacidad de adaptación, ajustándose tanto a las necesidades particulares de cada negocio como al ritmo de transformación de la industria.

➤ Por Alejandra Cabornero

La flexibilidad se ha convertido en un requisito fundamental para las empresas en el ámbito de la intralogística, especialmente en un entorno caracterizado por interrupciones en la cadena de suministro. La capacidad de adaptarse rápidamente a cambios imprevistos es esencial para mantener la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente. Por lo tanto, es crucial examinar cómo las empresas están ajustando sus soluciones intralogísticas para responder a esta creciente demanda de adaptabilidad. "La flexibilidad es un pilar fundamental en nuestras soluciones intralogísticas y en nuestra estrategia. Como integradores, realizamos un análisis exhaustivo de las necesidades de cada cliente, lo que nos permite diseñar soluciones escalables con una visión a largo plazo. Nuestras propuestas combinan tecnologías de robótica móvil, gestionadas por nuestra Suite de Software Galys, que integra Big Data, IA y IoT. Esta combinación asegura un rendimiento continuo, con

una disponibilidad cercana al 100%, y gracias a la modularidad de nuestros sistemas, los clientes pueden ajustar sus operaciones de manera ágil y rápida, ya sea expandiéndolas o reduciéndolas según lo requieran. Además, nuestras soluciones anticipan posibles disrupciones mediante IA y capacidades predictivas, permitiendo a los clientes adaptarse en tiempo real a los cambios del mercado. Esto incluye la posibilidad de tomar decisiones automatizadas, como servir pedidos parcialmente, priorizar clientes importantes o gestionar productos alternativos bajo reglas predefinidas. Nuestro enfoque se basa en la flexibilidad tecnológica, particularmente en el uso de la robótica móvil, que facilita una integración óptima con la IA y el IoT. Esto garantiza una logística resiliente y sostenible, centrada en mejorar tanto la eficiencia operativa como el bienestar de las personas. Nuestras soluciones están diseñadas no solo para responder a las necesidades actuales, sino también para anticipar

los desafíos futuros, proporcionando a nuestros clientes una ventaja competitiva en un entorno en constante cambio", explica **Beñat Irazustabarrena, director de desarrollo de negocios en Europa Smartlog**.

La posibilidad de instalación de su solución en un tiempo reducido es destacada por **Pascal Martinetti, Channel Sales Manager Iberia AutoStore**. "Cualquier actor logístico que esté creciendo o quiera diferenciarse de la competencia debe afrontar una elección estratégica de su solución intralogística. Muchos todavía cometen





el error de mirar a muy largo plazo y, como consecuencia elegir una solución que no es escalable y que hay que sobredimensionar desde el principio. Hoy en día existen muchas soluciones intralogísticas flexibles y escalables. Es aquí donde AutoStore, por su adaptabilidad y modularidad, destaca como líder en el mercado. Su diseño modular permite un dimensionamiento preciso, sin necesidad de invertir en capacidad adicional y, por tanto, sin costes adicionales ni riesgos. Más allá de su diseño, AutoStore ofrece la posibilidad de instalación en un tiempo cada vez

más reducido. Hoy en día, los proyectos más rápidos están en funcionamiento en sólo 4 meses desde la firma del contrato. Nuestras dos plantas de fabricación, en Polonia y Tailandia (que se inaugurarán en 2024), abastecen a nuestra red de socios en un tiempo récord. Asimismo, AutoStore permite la ampliación de la capacidad de almacenaje o de dinámica sin interrumpir la operativa existente. Finalmente, es importante recordar que trabajamos con una red de socios locales (Dematic, Element Logic, Fives, Kardex, Smart-Log, Swisslog), lo que aumenta nuestra

fuerza y rapidez de acción. Hoy en día, más de 100 personas trabajan a tiempo completo en IBERIA para vender y desplegar nuestra solución”.

Por su parte, **Jacky Marolleau, director de ventas para el Sur de Europa Manhattan**, apunta: “Con un enfoque que combina tecnología, escalabilidad y una visión holística de la cadena de suministro. Trabajamos para garantizar que nuestras soluciones permitan agilidad operativa en escenarios de interrupción, y que las empresas se adapten rápidamente a los cambios en la demanda o a



Muchos todavía cometen el error de mirar a muy largo plazo y, como consecuencia elegir una solución que no es escalable y que hay que sobredimensionar desde el principio"

Pascal Martinetti, CHANNEL SALES MANAGER IBERIA AUTOSTORE



Autostore

tros clientes y potenciales clientes aumentaron su capacidad de stock) y segundo, la tendencia de invertir en tecnologías más flexibles y móviles con corto plazo de implementación para poder reaccionar más rápido a cambios. TGW tiene la respuesta a ambos – desde hace años somos líder en tecnología y soluciones de almacenaje con nuestro miniload de 25 metros de altura y nuestra última generación del Singray Shuttle, que une velocidad y densidad de almacenaje. En el ámbito de soluciones móviles estamos recuperando terreno de forma ágil y con marcas de primera categoría, implementando soluciones de robótica móvil en toda Europa y particularmente en España en los últimos tres años. En pocos meses vamos a poder presentar los primeros proyectos puramente con robótica móvil en la Península Ibérica".

Enfoque proactivo en palabras de **César Nosti, director general Element Logic en España y Portugal**:

"Es innegable que, en los últimos años, los empresarios han comprendido el valor que aporta la automatización para ser flexibles y reaccionar rápidamente ante las megatendencias. Hoy en día, los clientes exigen soluciones intralogísticas que sean flexibles, modulares y escalables, capaces de adaptarse con agilidad a los cambios del mercado. Por tanto, es evidente que las soluciones que prosperarán en este sector son aquellas que ofrecen flexibilidad y escalabilidad, adaptándose a las necesidades específicas de cada empresa y al ritmo acelerado de la evolución de la industria. Un elemento clave en Element Logic para ampliar nuestra oferta de servicios es la escucha constante de las necesidades y desafíos del mercado. Este enfoque proactivo nos permite anticipar tendencias y ofrecer soluciones ajustadas. Además, invertimos decididamente en I+D para desarrollar y responder con soluciones que se adecuen a los requerimientos de nuestros clientes, ya que la innovación continua es fundamental para ofrecer valor en un entorno tan dinámico. En respuesta a la creciente necesidad de flexibilidad y adaptación en el sector

los problemas de los proveedores. Proporcionamos la capacidad de reaccionar en tiempo real a través de sistemas de gestión de almacenes, transporte y planificación, y permitimos a las empresas ajustar los flujos de trabajo, reconfigurar los procesos y optimizar los recursos, sin grandes revisiones tecnológicas. No sólo eso, sino que permitimos una orquestación inteligente del inventario y la mano de obra. Todo ello se traduce en una visibilidad y un dinamismo integrales de la cadena de suministro que permiten a las empresas mantener la continuidad operativa incluso en los entornos más volátiles".

En el caso de **Sonia Bello, directora comercial Dematic España y Portugal**: "La forma en que en Dematic podemos ayudar a nuestros clientes es aplicando las diferentes e innova-

doras tecnologías de nuestro amplio espectro de soluciones. Cada interrupción en la supply chain supone un reto interesante. La combinación de las tecnologías adecuadas es el corazón palpitante de cualquier solución de automatización de la cadena de suministro y garantiza que las operaciones de los clientes puedan seguir el ritmo de las demandas de los consumidores en un entorno que cambia rápidamente".

Tecnologías más flexibles y móviles, una de las tendencias puestas en valor por **Dominik Keller, Head of Sales TGW filial Ibérica**: "Durante la crisis de la cadena de suministro hemos visto dos tendencias principales: primero, la tendencia de invertir en sistemas de almacenaje que permiten compras más independientes de la cadena de suministro (muchos de nues-



Reimaginando tu logística interna

UNIMOS TECNOLOGÍAS PARA SER TU SOLUCIÓN

smartlog-group.com



**LOGISTICS &
AUTOMATION**

27 y 28 Noviembre
IFEMA, Madrid
Pabellón 7 - Stand 7D28

 **smartlog**

Intralogística 4.0

intralogístico, nos hemos especializado desde hace más de 20 años en el diseño e implementación de soluciones AutoStore. El éxito de esta tecnología de almacenamiento compacto y preparación de pedidos de alto rendimiento radica en su excepcional flexibilidad, modularidad y escalabilidad, lo que permite a las empresas implementar el sistema según sus necesidades actuales y expandirlo en el futuro sin complicaciones. Además, en Element Logic nos diferenciamos por nuestra capacidad de potenciar las soluciones AutoStore mediante desarrollos propios de software y sistemas complementarios que maximizan su eficiencia, como robots de picking unitario y sistemas integrados de conveyors, sorters, software de almacén... Al integrar estas tecnologías, no solo mejoramos el rendimiento de AutoStore, sino que también garantizamos que nuestros clientes obtengan el máximo rendimiento de sus inversiones. Esto nos permite ofrecer una solución integral que responde de manera efectiva a las demandas cambiantes del mercado, asegurando que nuestros clientes mantengan una ventaja competitiva en un entorno en constante transformación".

Mientras, **Federico Peiró, Sales Manager Exotec by Dexter**, subraya: "Estamos en un entorno VUCA y desde hace ya un tiempo vivimos constantemente disrupciones en la cadena de suministro. Para las empresas es casi imposible prever cómo evolucionará su negocio a varios años vista y esto si o si obliga a diseñar centros omnicanal con soluciones flexibles y escalables. Es un hecho que la maquinaria tradicional no puede dar respuesta a estas necesidades como lo puede hacer la robótica móvil. Exotec by Dexter a día de hoy con la solución Skypod permite a las empresas diseñar sus centros para las necesidades actuales con la total flexibilidad de, en caso de incrementar el número de pedidos o el número de referencias, añadir robots o ubicaciones de almacenaje de manera rápida es algo sencillo y todo sin afectar a la actividad del centro. Casi la mitad de nuestros clientes han ampliado tanto en estática como

en dinámica sus instalaciones a los pocos meses de la puesta en marcha y sin afectar a la productividad y operaciones diarias".

Necesidades y plazos para adecuarse al cliente, así lo explica **Ángel Díez, Senior Account Manager JHernando**. "Antes de cada proyecto, el equipo de ingenieros de JHernando mantiene siempre un contacto previo con el cliente para encontrar la forma más óptima de adecuarse a sus necesidades y plazos. Muchas de las soluciones que JHernando tiene en su portfolio han sido desarrolladas y pensadas para, mediante un diseño modular, poder integrarse en el ecosistema del cliente sin necesidad de parones y poder crecer a medio o largo plazo a la vez que lo hace la propia empresa. La

modularidad permite también que si hay que intervenir alguna parte del recorrido, pueda hacerse sin afectar a otras, minimizando la intervención. Unido a que la mayor parte de los componentes no comerciales son de fabricación propia, gracias a su equipo de ingenieros, la respuesta ante una incidencia es realmente rápida. JHernando se ha posicionado en el mercado como un socio fiable y cercano que brinda apoyo a sus clientes en su desarrollo y que se adapta constantemente para conseguirlo. De forma que se convierte de alguna forma en un partner estratégico para muchos de ellos al que saben que pueden recurrir cuando surgen obstáculos o tienen necesidades concretas en su cadena de suministros que se necesitan subsanar".



Casi la mitad de nuestros clientes han ampliado tanto en estática como en dinámica sus instalaciones a los pocos meses de la puesta en marcha y sin afectar a la productividad y operaciones diarias"

Federico Peiró, SALES MANAGER EXOTEC BY DEXTER



Exotec by Dexter

Carlos Ruiz, director del departamento comercial MIM Group

comenta como es necesario un profundo análisis de la operativa intralogística: "En MIM Patchwork Service comprendemos que la flexibilidad es un factor clave para enfrentar posibles interrupciones en la cadena de suministro, aún más en un entorno tan dinámico como el actual. Nuestro enfoque parte siempre de un profundo análisis de la operativa intralogística de cada cliente. Este trabajo implica entender sus procesos, identificar los puntos críticos, evaluar el flujo de productos, y analizar todos aquellos parámetros que componen cada solución. A partir de esta información, diseñamos soluciones a medida que se adaptan no solo a las necesidades actuales del cliente, sino también a posibles desafíos futuros. Nuestro compromiso con el servicio al cliente es la piedra angular de nuestra estrategia. Además, gracias a amplio conocimiento de las necesidades industriales que posee el holding MIM Group,



123RF

que abarca múltiples empresas que se especializan en ámbitos como el mantenimiento, la ingeniería o la mecánica, garantizamos una respuesta ágil, coordinada y efectiva ante cualquier eventualidad que asegure la continui-

dad operativa y la productividad de nuestros clientes".

En el caso de **Simone Cocchi, International Sales Director Modula**, producen el 90% de sus almacenes internamente, otorgando un mayor

ROBOTS PARA EL E-COMMERCE CON DEMATIC

La **automatización de almacenes** es clave en el mercado del e-commerce, y los **Robots Móviles Autónomos (AMR)** surgen como la solución ideal, adaptándose a cualquier entorno nuevo o existente combinando seguridad y precisión.

Estos robots son esenciales en la logística, mejorando la **preparación de pedidos y el almacenamiento**, aportando un valor inmediato al responder eficazmente a la necesidad de procesar los pedidos con mayor rapidez en espacios reducidos.

Su **rápida y sencilla implantación** eleva el rendimiento a un nivel superior.

Dematic España
info.es@dematic.com
www.dematic.com/es-es

Visita
nuestro
stand 7G57

LOGISTICS &
AUTOMATION MADRID

DEMATIC

Intralogística 4.0

control de los plazos. "En Modula, hemos implementado varias medidas para garantizar la flexibilidad de nuestras soluciones intralogísticas y responder de manera eficiente a interrupciones en la cadena de suministro. Producimos el 90% de nuestros almacenes internamente, lo que nos da un mayor control sobre los tiempos de producción. Para adaptarnos a nuevas circunstancias, hemos adoptado una producción lean, optimizando nuestros procesos, especialmente tras la pandemia y la escasez de materias primas. Colaboramos estrechamente con nuestros principales proveedores, estableciendo acuerdos que aseguran un suministro continuo y precios estables. En algunos casos, estos proveedores actúan como 'almacenes externos', lo que nos permite adaptarnos rápidamente a cambios en la demanda. Además, planificamos la producción congelando semanas productivas para cumplir con los plazos y mantener el control sobre nuestra capacidad. La adquisición de empresas estratégicas como MB, que dependía de nosotros para el 90% de su facturación, también refuerza nuestra cadena de suministro y nos da más control sobre materiales críticos".

Para **Antonio Peña, Branch Manager and Head of Sales Iberia Swisslog**:

"La intralogística se está transformando y de sistemas grandes y rígidos se está pasando a soluciones modulares y flexibles. Y es que cada empresa tiene exigencias concretas en lo que a la logística y cadena de suministro se refiere. De este modo, es clave ofrecerles soluciones para almacenes automáticos totalmente hechas a medida de sus necesidades y que garanticen un flujo de mercancías óptimo con un reducido coste en cada proceso de recogida. Desde Swisslog, nuestro equipo trabaja siempre con el objetivo de que no se produzcan interrupciones en la cadena de suministro durante el proceso de implantación de nuestras soluciones, más allá de la necesaria transición desde, por ejemplo, un sistema de preparación de pedidos manual a uno automatizado. En todo caso, diseñar la solución adecuada para una instalación concreta requiere un enfoque holístico que identifique dónde la



“
Diseñar la solución adecuada para una instalación concreta requiere un enfoque holístico que identifique dónde la automatización puede aportar el mayor valor y tenga en cuenta todas las tecnologías viables para cada proceso del almacén”

Antonio Peña, BRANCH MANAGER AND HEAD OF SALES IBERIA SWISSLOG



automatización puede aportar el mayor valor y tenga en cuenta todas las tecnologías viables para cada proceso del almacén. Tanto si se automatiza un único proceso como todo el almacén, también es conveniente tener en cuenta cómo la tecnología elegida puede adaptarse a cambios futuros e integrarse con tecnologías de automatización escalables".

Por último **Eñaut Sarriegi, Commercial & Marketing Director ULMA Handling Systems**, narra: "ULMA Handling Systems está respondiendo a la necesidad de flexibilidad en las soluciones intralogísticas mediante el diseño de sistemas modulares y escalables, lo que permite que las empresas realicen ajustes rápidos y eficaces ante interrupciones en la cadena de suministro. Estos sistemas

están concebidos para ser reconfigurables, lo que facilita la adaptación a diferentes volúmenes y tipos de productos sin grandes inversiones adicionales. Además, la integración de tecnologías avanzadas, como la automatización y la inteligencia artificial, permite un seguimiento en tiempo real de las operaciones, brindando información valiosa que permite tomar decisiones ágiles y precisas. A través de un análisis exhaustivo de las operaciones y un enfoque centrado en el cliente, ULMA desarrolla soluciones que no solo abordan los desafíos actuales, sino que también permiten una preparación ante futuros cambios en el mercado, garantizando así el crecimiento del negocio en situaciones de incertidumbre y fluctuación".

OBSTÁCULOS PARA INTRAGRAR TECNOLOGÍAS AVANZADAS

¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las empresas a la hora de integrar tecnologías avanzadas en sus operaciones intralogísticas y cómo están ayudando a superarlos?

Beñat Irazustabarrena (Smartlog): "Diría que los principales obstáculos que enfrentan las empresas son el desconocimiento o la complejidad de integrar soluciones avanzadas con sus sistemas ERP o MES, los altos costes iniciales, la falta de personal cualificado y, en algunos casos, la resistencia al cambio. Nosotros abordamos estos desafíos con nuestro enfoque de integrador logístico, trabajando estrechamente con el cliente y realizando un análisis detallado de sus operativas logísticas y necesidades futuras, para diseñar soluciones únicas a medida que resuelvan estos retos. Un riesgo significativo es la implementación de tecnologías como cajas negras no integradas correctamente en los procesos empresariales, lo que podría limitar su efectividad. Otro desafío clave es la selección adecuada de la tecnología para cada necesidad. El mercado ofrece una gran variedad de tecnologías, y elegir la más adecuada es fundamental. Por ello, en Smartlog adoptamos un enfoque multi-tecnología y multi-partner, lo que nos permite seleccionar la solución más apropiada para cada situación. En este sentido, proponemos cinco claves fundamentales para enfrentar

“

Un riesgo significativo es la implementación de tecnologías como cajas negras no integradas correctamente en los procesos empresariales, lo que podría limitar su efectividad”

Beñat Irazustabarrena, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS EN EUROPA SMARTLOG



A-SAFE
PIONEERING WORKPLACE SAFETY



NUEVO Bolardo Monoplex™

Seguridad y eficiencia para la logística interna

- Sin base metálica.
- Sin piezas.
- Más flexible.

¡Observa el impacto!



www.asafe.es

con éxito la automatización: 1) una visión integral de la cadena de suministro que aborde todos los puntos críticos, 2) la inversión en tecnología avanzada para garantizar sostenibilidad a largo plazo, 3) el uso de datos y predicciones para anticipar necesidades y optimizar procesos, 4) un acompañamiento y colaboración estrecha con el cliente durante todo el proceso, y 5) asegurar un retorno de inversión justificado mediante soluciones escalables y modulares. Estas claves permiten una implementación exitosa que optimiza operaciones, reduce costes y maximiza la eficiencia logística.

Dominik Keller (TGW filial Ibérica):

"Un proyecto de automatización no sólo significa implementar tecnologías vanguardistas e instalar elementos robotizados - un proyecto de automatización bien hecho viene acompañado con una mejora de los procesos actuales y una reevaluación de la cadena de suministro completa. Como empresa con décadas de experiencia y con clientes de varios sectores, intentamos compartir nuestro conocimiento desde una fase muy temprana de un proyecto. Ya que el primer proyecto de automatización es el más difícil, prestamos especialmente atención a los detalles en clientes que buscan entrar en el mundo de la automatización de almacenes por primera vez. En TGW contamos con equipos descentralizados de expertos en análisis de datos y procesos, quienes de forma periódica comparten aprendizajes con sus compañeros en otras unidades para entender tendencias y asegurando la implementación de las últimas tecnologías en nuestras soluciones".

Eñaut Sarriegi (ULMA Handling Systems):

"Las empresas enfrentan varios obstáculos al integrar tecnologías avanzadas en sus operaciones intralogísticas, incluyendo resistencia al cambio por parte del personal, falta de capacitación adecuada y la complejidad de los sistemas existentes. ULMA Handling Systems aborda estos desafíos mediante un enfoque de asesoramiento que comienza con un análisis exhaustivo de las necesidades del cliente y la identificación de soluciones personalizadas. Proporcionamos for-



Sonia Bello, DIRECTORA COMERCIAL DEMATIC ESPAÑA Y PORTUGAL.

“El principal obstáculo a la hora de integrar tecnologías en un centro de distribución o producción es identificar las áreas apropiadas que puedan llevar a cabo una automatización adecuada y rentable”



mación específica para asegurar que el personal esté preparado para utilizar las nuevas tecnologías de manera efectiva, minimizando la resistencia y maximizando la eficiencia operativa. Además, nuestro software propio, U-MIND, está diseñado para integrarse sin problemas con sistemas preexistentes, lo que facilita la transición a soluciones automatizadas. Este enfoque integral ayuda a las empresas a superar barreras tecnológicas, optimizando sus procesos y mejorando la productividad, a la vez que reduce los tiempos de implementación y asegura un retorno de la inversión atractivo".

Ángel Díez (JHernando): "Algunos sectores como el de e-commerce o los operadores logísticos están viviendo actualmente una etapa de cambios para poder adaptarse rápidamente a las exigencias del mercado. Con una competencia cada vez mayor y con el cliente como eje central, contar con las soluciones automatizadas más punteras en operaciones intralogísticas puede suponer diferencia entre mantenerse o ser expulsado del mercado por

los competidores. Sin embargo, muchas veces el desconocimiento sobre cómo y por dónde empezar a afrontar la integración de tecnologías avanzadas en sus almacenes supone el mayor freno para hacerlo. En este sentido, JHernando ofrece no solo el asesoramiento necesario sino una cartera de productos, tanto propios como fruto de alianzas estratégicas con partners internacionales de reconocido prestigio, que pueden irse integrando por fases para ayudar en la automatización logística. JHernando, por ejemplo, ha llegado a valiosos acuerdos durante este año para ofrecer en España soluciones de automatización desarrolladas por empresas rompedoras como XYZ Robotics, Mushiny o Wayzim. Todas ellas ofrecen tecnologías muy punteras pensadas para ayudar a la profesionalización del mercado. Así, podemos encontrar desde sistemas como el 3D Sorter de Mushiny pensado específicamente para e-commerce o retail, hasta paletizadores de carga mixta como los de XYZ Robotics. Siendo soluciones punteras, JHernando puede trabajar paso a paso con el cliente para que la integración sea ágil y dinámica".

Carlos Ruiz (MIM Group): "Las empresas enfrentan diferentes obstáculos a la hora de integrar tecnologías avanzadas en sus operaciones, en función de su filosofía y modelo de negocio. El factor presupuestario es uno de los más comunes, ya que muchas compañías todavía perciben la innovación tecnológica como un gasto adicional, en lugar de una inversión estratégica. En otros casos, las organizaciones muestran cierta resistencia al cambio, prefieren seguir en su 'zona de confort' y no explorar soluciones que consideren inciertas. Por el contrario, también existen otras empresas que incorporan en su ADN un afán por la mejora permanente que las impulsa a buscar de forma activa novedades que las permitan volverse más sostenibles, eficientes y productivas. En MIM Patchwork Service ayudamos a las empresas a superar estas barreras a través de un enfoque cercano y proactivo. Desde el inicio, demostramos los beneficios tangibles de las nuevas tecnolo-

gías, tanto en términos de rentabilidad como de eficiencia operativa. A través de un asesoramiento integral, mostramos cómo estas mejoras optimizan las operaciones y generan un retorno de inversión. Al ofrecer soluciones personalizadas y escalables, abrimos la puerta a la innovación, a la par que ayudamos a las empresas a superar sus reticencias y adoptar esta tecnología con confianza".

Antonio Peña (Swisslog): "Las empresas piensan que el mayor obstáculo que deberán superar en el proceso de implantación de tecnologías avanzadas en sus operaciones intralogísticas es la integración del software. Pero la realidad es que es clave que cuenten con un software ágil e innovador respecto a la aplicación de la Industria 4.0, que se pueda adaptar con rapidez a las nuevas necesidades del mercado para lograr la máxima eficiencia de forma constante en el almacén. Desde Swisslog estamos comprometidos en acompañar a los clientes en sus desafíos gracias al

talento y la dedicación de nuestro equipo, ya que son nuestros profesionales los que aportan a cada proyecto una profunda experiencia específica del sector, respaldada por un espíritu de colaboración. Esa experiencia crea valor para nuestros clientes, desde el diseño de la solución hasta el soporte y la optimización continuos. También acompañamos los equipos del cliente en el cambio ya que la parte formación y acostumbrarse a la novedad es un proceso. Otra preocupación que tienen nuestros clientes durante la construcción e instalación de sus nuevas instalaciones de almacenamiento automatizado es evitar que la producción diaria o preparación de pedidos se vea afectada negativamente".

Simone Cocchi (Modula): "Uno de los principales desafíos para las empresas es la incertidumbre sobre el futuro, lo que dificulta la inversión a largo plazo. En este sentido, nuestros almacenes verticales son una opción atractiva debido a su rápido retorno de inversión frente

Soluciones de impresión y etiquetado para optimizar su logística



TSC

TSC Auto ID tscprinters.com



a otras tecnologías más costosas. Otro obstáculo es el miedo a la automatización, especialmente por el temor a que una avería provoque paros productivos. En Modula abordamos este problema garantizando asistencia técnica en un plazo mínimo y ajustados a las necesidades del cliente, minimizando los tiempos de inactividad. También enfrentamos resistencia interna, ya que algunas empresas temen que la automatización reemplace empleos o que la tecnología sea difícil de aprender. Para superar estas barreras, ofrecemos sistemas de asistencia remota, haciendo más sencilla su implementación. Por último, la integración del software Modula WMS con los sistemas ERP de las empresas una preocupación habitual, ya que el ERP suele ser el corazón de sus operaciones. Hemos desarrollado procesos que aseguran una integración rápida y con un impacto mínimo en sus operaciones”.

Federico Peiró (Exotec by Dexter)

“Desde un punto de vista IT, uno de los principales retos y más comunes es el de la calidad de los datos y otro es la ciberseguridad y la arquitectura del sistema para asegurar potenciales riesgos o ataques externos. Otros aspectos a tener en cuenta son la resistencia al cambio que puedan mostrar algunos empleados, pero es algo poco relevante ya que con la implantación de Skypod pasan de caminar 15 Km al día a trabajar con una solución producto a hombre. Otros aspectos podrían ser, la inversión inicial vs. subvenciones o financiación o la integración con sistema propios poco actualizados”.

César Nosti (Element Logic): “Uno de los principales obstáculos es la elevada inversión inicial necesaria para implementar tecnologías avanzadas, lo que puede desin-

centivar a muchas empresas. Además, la complejidad en la escalabilidad de algunas de estas soluciones es un desafío, especialmente para instalaciones ya operativas. En Element Logic, abordamos estos desafíos ofreciendo soluciones modulares que permiten a las empresas escalar sus operativas e inversiones según crecen. También brindamos asesoría personalizada y soporte continuo para asegurar una integración efectiva de nuestras tecnologías, y hemos desarrollado modelos de financiación flexibles que facilitan el camino hacia la automatización, independientemente del tamaño de la empresa. Precisamente, otro de los factores de éxito de la tecnología AutoStore, de la que somos el primer y mayor partner del mundo, es que está democratizando el acceso a soluciones de preparación de pedidos de alto rendimiento. Esto significa que empresas con menor capacidad de inversión pueden competir en igualdad de condiciones con grandes compañías consolidadas. Al ofrecer una solución accesible y escalable, AutoStore no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también contribuye al crecimiento y la competitividad de estas empresas en un mercado en constante evolución”.

Sonia Bello (Dematic): “El principal obstáculo a la hora de integrar tecnologías en un centro de distribución o producción es identificar las áreas apropiadas que puedan llevar a cabo una automatización ade-

cuada y rentable. Para ello, Dematic apoya a nuestros clientes desde la primera fase de definición de criterios de diseño y consultoría, hasta la implementación final de la solución óptima para sus necesidades reales de automatización”.

Pascal Martinetti (AutoStore): “El primer obstáculo suele ser el precio de las soluciones intralogísticas. Por desconocimiento, muchas empresas consideran este tipo de soluciones demasiado caras o reservadas a grandes empresas. Sin embargo, la ventaja de AutoStore es que se puede construir por etapas reduciendo la inversión necesaria para disfrutar de la automatización. Un ejemplo de este enfoque es la empresa JHK en Madrid, quien empezó instalando un pequeño AutoStore con SwissLog en 2014 (10.000 cubetas y 6 robots) y que prácticamente cada año procedió a ampliar el sistema con los módulos necesarios para dar respuesta al crecimiento del negocio. Un segundo obstáculo suele ser el temor de que la tecnología pueda ralentizar el rendimiento. En AutoStore realizamos simulaciones de todas nuestras instalaciones durante la fase de preventa para mostrar las capacidades de nuestros sistemas. Estas simulaciones son confirmadas por nuestros socios antes de la puesta en marcha y tenemos una tasa de cumplimiento cercana al 100%. Prueba de ello es la tracción cada vez ma-

“
Enfrentamos resistencia interna, ya que algunas empresas temen que la automatización reemplace empleos o que la tecnología sea difícil de aprender”

**Simone Cocchi, INTERNATIONAL SALES
DIRECTOR MODULA**





por que observamos en el segmento de los grandes sistemas donde se necesitan velocidades de cumplimiento de pedidos muy altas. A nivel global, el AutoStore más rápido permite preparar más de 45.000 líneas de pedido por hora. En España ya hemos vendido 4 instalaciones en España con más de 100 robots, como la empresa HSN de Granada que va a tener 139 de nuestro R5 PRO para una operativa 24h. Otro temor es también que la instalación de un sistema automatizado requiera cambiar el edificio para poder adaptarlo a la máquina. En AutoStore, adoptamos el enfoque opuesto y nos adaptamos a las instalaciones existentes, sin ser necesario invertir en un nuevo edificio. De hecho, AutoStore es líder en la optimización del espacio disponible gracias a: densidad inigualable por m³ (64 cubetas de 330 mm de altura por m³), con posibilidad de aumentar un 12,5% más de cubetas/m³ con nuestra reciente innovación 'level up'; flexibilidad para adaptar la forma del sistema

a los elementos de la nave (e.g. columnas, formas específicas, creación de túneles dentro del sistema, etc.); y posibilidad de construir una retícula sobre otra y así optimizar el aprovechamiento de la altura del edificio. Por último, la cuestión de la fiabilidad suele ser redundante. Muchos de nuestros clientes nos han preguntado sobre la necesidad de mantenimiento y monitorización continua de la máquina. En AutoStore, la fiabilidad es del 99,7% en todas nuestras 1.550 instalaciones en funcionamiento. Del mismo modo, con AutoStore, no es necesario que una persona permanezca en el sitio; un único usuario entrenado puede desbloquear el sistema si es necesario. Pero hemos ido más allá, AutoStore tiene muchas características que le permiten resolver los errores del sistema por sí solo. En la era de la inteligencia artificial, es imperativo hacer que las máquinas sean inteligentes para minimizar la intervención humana. Esto es lo que hacemos y lo que permite a nuestros

usuarios estar tranquilos y centrarse en el corazón de su actividad: ¡producirla!

Jacky Marolleau (Manhattan): "Uno de los mayores retos es la falta de integración y visibilidad en tiempo real, ya que muchos sistemas heredados no se comunican eficazmente. Otro reto común es la resistencia al cambio dentro de la organización, especialmente entre los equipos operativos. Además, la escalabilidad de las soluciones tecnológicas es crucial para garantizar que las operaciones puedan adaptarse a las nuevas demandas y fluctuaciones. ¿Cómo ayudamos a las empresas? No se trata sólo de superar retos, sino de posicionarse para el futuro. Por eso impulsamos la adopción de tecnología flexible y modular que permita a las organizaciones adaptarse rápidamente sin costosas reestructuraciones, convirtiendo la necesidad de adaptabilidad en una ventaja competitiva. Por ejemplo, mediante plataformas tecnológicas que ofrecen una visibilidad total de toda la cadena de suministro" ■

Continental
The Future in Motion

**Aumenta tu kilometraje.
Economiza tu energía.**

**Neumáticos sólidos
de Continental**



Compuesto Continental Plus.
La tecnología de vanguardia de los
neumáticos macizos de Continental



www.continental-neumaticos.es/b2b/material-handling.html



do galardonada con el premio Kings of the Supply Chain 2024 (Francia). Este éxito es el resultado de la estrecha colaboración entre los equipos de Swisslog, el proveedor de servicios de refrigeración y el compromiso visionario de Alexandre Grandjean, Director de La Réserve des Saveurs. El papel clave de este último, combinado con nuestras soluciones a medida, permitió llevar a buen puerto un proyecto que antes parecía imposible", asegura **Antonio Peña (Swisslog)**.

Una colaboración estrecha con diferentes fabricantes en la experiencia **de Simone Cocchi (Modula)**: "La colaboración con otros actores tecnológicos es clave para nosotros, ya que nos permite ofrecer soluciones que se adaptan mejor a las necesidades de nuestros clientes. La integración de diferentes tecnologías es fundamental para aumentar la eficiencia y la productividad en las operaciones

COLABORACIÓN CON OTROS ACTORES TECNOLÓGICOS

En el desarrollo de soluciones intralogísticas avanzadas, la colaboración con otros actores tecnológicos se ha convertido en un factor estratégico clave.

"Swisslog ofrece soluciones robóticas y basadas en datos para la automatización logística. Al colaborar con empresas con una clara visión de futuro, estamos comprometidos a establecer nuevos estándares en la automatización de almacenes para proporcionar productos y soluciones a prueba de futuro. Formamos parte del Grupo KUKA, el proveedor global líder en los sectores de la robótica, la automatización y la ingeniería de sistemas. Juntos trabajamos para ofrecer la solución más optimizada a las necesidades de nuestros clientes. Pero Swisslog es también uno de los principales integradores de AutoStore, con más de 400 proyectos en todo el mundo. La última novedad es AutoStore 'Freeze' Multi-Temperature Grid, el sistema de preparación de pedidos y almacenamiento compacto de alta densidad para piezas pequeñas, que funciona en un entorno de 3 temperaturas. Pilotada por el WMS de alto rendimiento SynQ, ha si-



En un entorno competitivo, donde la logística está inmersa en una carrera tecnológica, contar con los mejores *partners* será determinante para identificar a los futuros líderes del sector"

César Nosti, DIRECTOR GENERAL ELEMENT LOGIC EN ESPAÑA Y PORTUGAL





intralógicas. En este sentido, trabajamos estrechamente con fabricantes de robots móviles autónomos (AMR), robots y cobots, ya que complementan nuestras soluciones de automatización. Esta sinergia nos permite ofrecer sistemas completos que optimizan tanto el almacenamiento como el picking. Además, hemos desarrollado internamente sistemas de picking como put to light, picking station y picking cart, lo que mejora la velocidad y precisión en las operaciones de picking de productos. Nuestra capacidad de innovación interna nos da un control directo sobre la integración de tecnologías avanzadas. En cuanto a software, hemos diseñado herramientas como WMS-Link y Driver, para integrar fácilmente nuestro sistema de gestión de almacenes (Modulo WMS) con los ERP existentes de nuestros clientes, actuando como un puente entre diferentes plataformas tecnológicas".

Carlos Ruiz (MIM Group) pone en valor la importancia de cumplir las expectativas del cliente: "La colaboración con actores tecnológicos resulta fundamental para el desarrollo y evolución de las soluciones intralógicas de MIM Patchwork Service. Estamos convencidos de que, en un mercado global y tan competitivo como el actual, resulta imprescindible contar con socios estratégicos que complemen-

ten nuestros servicios y capacidades y nos permitan ofrecer las soluciones más completas y eficientes para nuestros clientes. Al trabajar con especialistas en diferentes áreas, accedemos a tecnologías de vanguardia que nos ayudan a mantener una posición competitiva. En definitiva, estas colaboraciones nos permiten desarrollar un círculo de alianzas estratégicas que refuerzan nuestra oferta y nos permiten optimizar los procesos intralógicos de nuestros clientes para mejorar su eficiencia y competitividad en un entorno cada vez más exigente. Además, cabe destacar que todos nuestros partners comparten nuestra visión y estrategia de negocio para garantizar soluciones que cumplan con las expectativas del cliente".

Ángel Díez (JHernando) describe: "JHernando ofrece soluciones lógicas a la medida de cada cliente. Pero en muchos casos ya existe en el mercado una solución o un producto ideal. Es en esas situaciones en que, a través de acuerdos, JHernando puede suministrar esos productos adaptados a las necesidades específicas de cada cliente e integrándolos dentro de la instalación controlada completamente por JHernando desde su fábrica, ofreciendo la máxima garantía y calidad. De esta forma, cubre de forma más amplia todas las áreas automatizables de la cadena de suministro

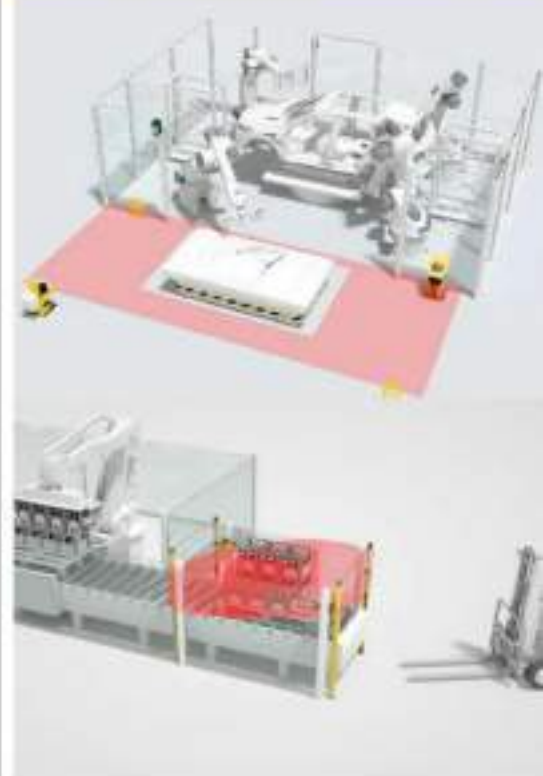
Safety Solutions

Soluciones adaptadas a su proyecto

La creciente automatización de procesos exige más a los conceptos de seguridad. A menudo, los conceptos clásicos, como el muting, quedan limitados, p. ej. en estaciones de transferencia y compuertas de material. Nuestras soluciones de seguridad innovadoras garantizan una seguridad ininterrumpida, un flujo eficiente de material y una alta disponibilidad de su instalación, incluso en procesos automatizados.

www.leuze.com

Safety at Leuze



The Sensor People

Intralogística 4.0

a la vez que puede dedicar esfuerzo a trabajar en sus propias innovaciones tecnológicas. Además, dado que existe en el mercado una ingente cantidad de soluciones y tecnologías disponibles que pueden aplicarse para lograr mayor eficiencia logística, mantener el almacén con las últimas novedades puede ser complicado para el cliente final. Soluciones con IA integrada, sistemas de localización y guiado, visión artificial, volumetría, sensores de diverso tipo o integración de software especializado son algunas de las múltiples tendencias que están revolucionando el sector, y, para no perderse en ellas, a veces es necesario contar con el asesoramiento de ingenierías como JHernando, que tienen una visión más amplia y un conocimiento profundo de todas estas nuevas tecnologías, contando con capacidad de integración para aplicar en cada caso el conjunto más eficiente de soluciones y tecnologías disponibles hoy en el mercado”.

Eñaut Sarriegi (ULMA Handling Systems) pone ejemplos de alianza: “La colaboración con otros actores tecnológicos es un componente fundamental en la evolución de las soluciones intralogísticas de ULMA Handling Systems. Estas alianzas estratégicas nos permiten acceder a innovaciones

“

El éxito de la evolución de la logística depende de la adopción de un espíritu de equipo y de la aceptación del trabajo en equipo y la cooperación”

Jacky Marolleau, DIRECTOR DE VENTAS PARA EL SUR DE EUROPA MANHATTAN



y tecnologías avanzadas que enriquecen nuestra oferta de servicios. Por ejemplo, nuestra alianza con Daifuku, líder mundial en tecnología de manipulación de materiales, nos permite

incorporar tecnologías de última generación en nuestros proyectos. Esta sinergia no solo mejora la calidad de las soluciones ofrecidas, sino que también potencia la capacidad de ULMA para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado. Además, trabajar en conjunto con *partners* nos permite compartir conocimientos y experiencias, lo que resulta en un desarrollo continuo de nuestras capacidades y una mejora en el servicio a cliente. De esta manera, ULMA nos posicionamos como un integrador confiable que ofrece soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, consolidando nuestra presencia en un sector competitivo y en constante evolución”.

Contar con los mejores *partners* será determinante según **César Nosti (Element Logic)** “La colaboración con otros actores tecnológicos es fundamental para la evolución de nuestras soluciones intralogísticas. En Element Logic, trabajamos estrechamente con otros proveedores de tecnología y automatización para integrar las últimas innovaciones en automati-



zación y gestión de datos, lo que, además de enriquecer nuestra oferta, nos permite responder de manera ágil a las necesidades cambiantes de nuestros clientes. Por otro lado, observamos una creciente madurez en el mercado, tanto de clientes como de consultoras logísticas, lo que facilita la convergencia de diversas tecnologías bajo un mismo techo. Esta estrecha colaboración entre proveedores de automatización beneficia a nuestros clientes al proporcionar soluciones más completas que abarcan todos los aspectos de la intralogística, desde el almacenamiento hasta la distribución. Estoy convencido de que, en un entorno competitivo, donde la logística está inmersa en una carrera tecnológica, contar con los mejores partners será determinante para identificar a los futuros líderes del sector*.

El enfoque colaborativo acelera la adopción de tecnologías avanzadas tal y como resalta **Beñat Irazustabarrena (Smartlog)**: "La colaboración es clave para Smartlog. Tenemos acuerdos con partners líderes en tecnología de robótica, para implementar soluciones innovadoras que aseguran una integración sin fisuras. Este enfoque colaborativo acelera la adopción de tecnologías avanzadas y nos posiciona como líderes en soluciones intralogísticas inteligentes. La innovación es una constante en Smartlog. Nos mantenemos siempre atentos a las últimas tecnologías y tendencias del mercado



TGW filial Ibérica

para acercar los avances más recientes a nuestros clientes. Como parte de nuestro compromiso con la innovación, hemos lanzado recientemente nuestro Centro de Innovación y Talento, una iniciativa diseñada para impulsar el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas y fomentar la investigación en el ámbito de la logística inteligente. Este centro nos permite experimentar con tecnologías emergentes, como la IA, el Big Data y el IoT, redes 5G privadas y visión artificial, aplicando estos avances a proyectos reales

que ayudan a nuestros clientes a mantenerse a la vanguardia del sector. Esta vigilancia tecnológica unida a la colaboración con partners tecnológicos son esenciales para mantenernos como un socio estratégico de confianza y asegurar que nuestras soluciones se adapten a las demandas cambiantes del mercado*.

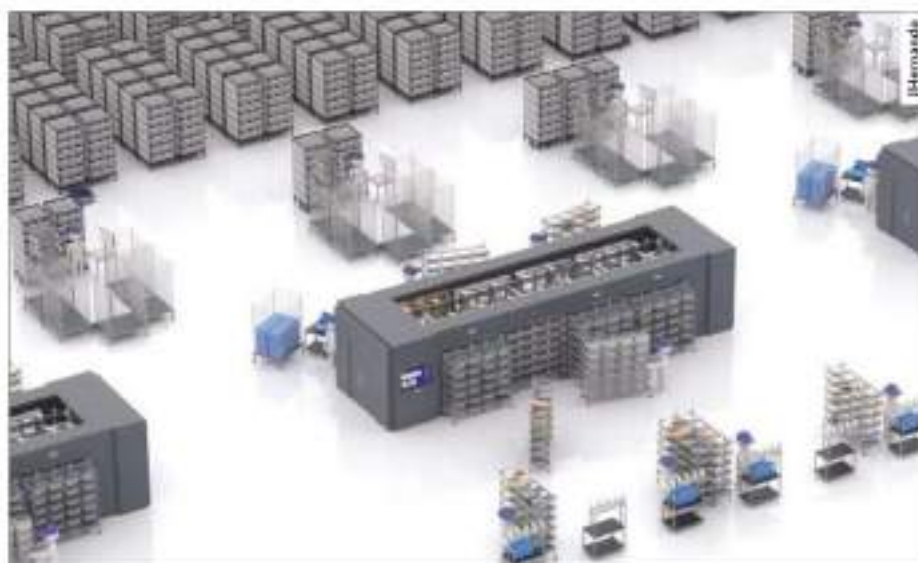
Otro ejemplo de colaboración por parte de **Dominik Keller (TGW filial Ibérica)**: "Nuestro ADN como fabricante e integrador requiere un esfuerzo y una inversión alta en in-

SmartFork®

Las horquillas con sensores aumentan la seguridad en el trabajo y reducen los daños

- ✓ Visión única de la carga y delante de ella
- ✓ Recogida segura de porta cargas
- ✓ Entrada precisa en los huecos del palet
- ✓ Reducir daños
- ✓ Aumentar la seguridad





“

Soluciones con IA integrada, sistemas de localización y guiado, visión artificial, volumetría, sensores de diverso tipo o integración de software especializado son algunas de las múltiples tendencias que están revolucionando el sector”

Ángel Díez, **SENIOR ACCOUNT MANAGER** | **HERNANDO**



mental para ofrecer soluciones globales. En la mayoría de nuestros proyectos Skypod está en una zona del almacén para preparar pedidos unitarios de unas referencias y este debe estar conectado con el resto de los procesos del centro logístico. Estamos hablando tanto de integrar transportadores, AGVs, formadoras de cajas, brazos robóticos como Skypicker o puesto de packing y/o clasificación entre otros. La colaboración sin duda mejora de la eficiencia ya que al colaborar con proveedores que ofrecen soluciones complementarias, las empresas pueden optimizar sus procesos, reduciendo costos y mejorando tiempos de respuesta. Además, los socios tecnológicos pueden aportar conocimientos y experiencia que la empresa puede no tener internamente, lo que ayuda a implementar tecnologías avanzadas de manera más efectiva. Colaborar como sinónimo de triunfo, así lo pone en valor **Jacky Marolleau (Manhattan)**: “No se puede triunfar en el sector tecnológico si no se está dispuesto a colaborar. Puede tratarse de una colaboración dentro de la propia organización entre diferentes equipos, pero más recientemente esa colaboración se ha producido con agentes externos en esferas tecnológicas complementarias. Ya se trate de empresas de automatización y robóti-

vestigación y desarrollo propio para mantener un alto porcentaje de producto propio fabricado en Europa. Sin embargo, la colaboración con actores tecnológicos es imprescindible para estar a la altura de todos los requerimientos de nuestros clientes. La tendencia en el mercado va de una época en la que la clave era proteger su conocimiento a una época donde la agilidad, la flexibilidad y el tiempo de comercialización es mucho más importante. Eso significa que ya no es posible desarrollar cada producto con el tiempo y la calidad requerida. Un ejemplo perfecto en este caso es la colaboración de TGW con el fabricante de AGVs, Safe-log. Integramos un producto de calidad y comprobado por años en el mercado de AGVs bajo nuestro propio Software y gestor de flotas. Esto nos ha permitido responder de forma rápida a los requerimientos del mercado manteniendo los estándares de calidad conocidos de TGW”.

En palabras de **Federico Peiró (Exotec by Dexter)**: “La colaboración con otros actores tecnológicos es funda-



ca como Exotec o Locus Robotics, de integradores de sistemas como Accenture o Deloitte, o simplemente de una mayor colaboración con sus clientes y sus equipos internos de cadena de suministro, digitales o informáticos, el éxito de la evolución de la logística depende de la adopción de un espíritu de equipo y de la aceptación del trabajo en equipo y la cooperación".

Fundamental, es la palabra utilizada por **Pascal Martinetti (AutoStore)**. "La colaboración entre diferentes tecnologías es fundamental en un proyecto de intralogística. El rol de integrador nació de esta necesidad de que los clientes cuenten con soluciones llave en mano. Como cliente, gestionar un proyecto completo resulta difícil y lleva mucho tiempo, ya que la variedad de productos y combinaciones de productos es infinita. Por su modelo, AutoStore enfatiza la colaboración entre tecnología. Distribuimos nuestra solución a través de nuestros socios, cada uno de los cuales tiene su propia cartera de tecnología que se puede combinar con AutoStore. También los elegimos por su capacidad de integrarse en una solución llave en mano, garantizando así la relevancia de nuestro producto. En el caso de Sonepar, Kardex implementó un sistema completo que incluye un AutoStore, un sistema de asistencia a la recolección, un sistema de transporte, así como un apilador de paletas y, por supuesto, el software para orquestar todo. Pero también es importante que un cliente elija un socio de confianza



que pueda apoyarlo en su desarrollo y asesorarlo sobre la mejor elección de solución. Este es, por ejemplo, el caso de nuestro socio Smartlog, que ha desarrollado una sólida experiencia en el sector alimentario y que ya ha firmado contratos con varios actores de la alimentación, incluidos Eroski y Conway. Por último, y a menudo es en este punto donde residen gran parte de los riesgos, AutoStore es capaz de interactuar con numerosos programas de software disponibles en el mercado (WMS, WCS y WES). Cada uno de nuestros socios tiene su propio software y algunos de ellos ya han desarrollado interfaces estándar con

grandes nombres del mundo de WMS como SAP. Finalmente, mantenemos un fuerte vínculo con estos editores de WMS para que nuestro producto se integre lo más fácilmente posible". Finalmente, **Sonia Bello (Dematic)**, responde: "Gracias a la colaboración con socios tecnológicos clave, nos complace ofrecer a los clientes soluciones y tecnologías innovadoras que les ayudarán a abordar rápidamente los cambios en todo el sector y su crecimiento en transformación digital. La combinación e integración de tecnologías innovadoras es la mejor forma de alcanzar la excelencia en la automatización para nuestros clientes" ■



Sistemas de Clasificación

Mas...

- ✓ Paquetes
- ✓ Destinos
- ✓ Fiabilidad



Muchas de las empresas de paquetería líderes en la industria utilizan los clasificadores de EuroSort. Podemos clasificar grandes volúmenes de paquetes con gran precisión y eficiencia. ¿Quieres saber cómo? Contáctenos o visite www.eurosort.com/es

MEDIDAS PARA LA CIBERSEGURIDAD

Con la creciente preocupación por la ciberseguridad, ¿qué medidas están implementando para proteger sus soluciones intralogísticas?

Beñat Irazustabarrena (Smartlog):

"La ciberseguridad es esencial para proteger las operaciones logísticas y los datos críticos. Gracias a nuestra colaboración con Alias Robotics, ofrecemos soluciones avanzadas que aseguran la integridad de los sistemas robóticos y operativos. Este enfoque incluye pruebas y auditorías exhaustivas, integración de ciberseguridad y formación para garantizar la resiliencia frente a ciberamenazas emergentes. Como integradores de soluciones multi tecnología, además de implementar medidas de seguridad avanzada, desarrollamos tecnologías de visión artificial basadas en imágenes y voz, diseñadas para mejorar la seguridad en zonas peligrosas o restringidas. Nuestra estrategia incluye la creación de entornos 5G privados basados en arquitecturas Zero Trust, lo que asegura comunicaciones seguras a través de autenticaciones robustas. Nuestra colaboración con Alias Robotics refuerza la seguridad mediante auditorías y evaluaciones que garantizan el cumplimiento de las normativas internacionales, asegurando que los sistemas sean ciberseguros desde el diseño hasta la implementación. Todo esto permite a las empresas maximizar el potencial de la tecnología, garantizando un entorno de intralogística seguro y eficiente".

Carlos Ruíz (MIM Group): "En MIM Patchwork Service reconocemos que la ciberseguridad es un aspecto crítico en la protección de nuestras soluciones intralogísticas. Todas las empresas deben implementar herramientas de prevención y seguridad para mitigar los riesgos de un entorno digital cada vez más hostil. Para ello, contamos con un equipo informático especializado que se encarga de garantizar que todos los softwares que ofrecemos se encuentren protegidos de forma conveniente. Este equipo trabaja de manera proactiva para asegurar la integridad de nuestros sistemas y la confidencialidad de

“

Aparte de la preocupación sobre los sistemas implementados en casa de nuestros clientes, tenemos múltiples formaciones y un plan específico en caso de un ciberataque a TGW para reducir cualquier riesgo a un mínimo"

Dominik Keller, HEAD OF SALES TGW FILIAL IBÉRICA



la información que se gestiona. A través de estas medidas, trabajamos para desarrollar un entorno seguro para nuestros clientes que minimice los riesgos asociados a los ciberataques y asegure la continuidad de sus operaciones intralogísticas. En MIM Patchwork Service la ciberseguridad es un compromiso que asumimos, con toda la seriedad que merece, para proteger tanto a nuestros clientes como a nuestra propia empresa".

Sonia Bello (Dematic): "Los criterios de protección de la ciberseguridad se han convertido en uno de los puntos clave para diseñar una solución automatizada con

seguridad absoluta. Los expertos en ciberseguridad de Dematic analizan en detalle los requisitos específicos de cada cliente para reducir el riesgo de ciberseguridad en sus centros siguiendo estrictas políticas sobre datos, conductas y el entorno general del software".

César Nosti (Element Logic): "Todos nuestros clientes utilizan, crean y almacenan una cantidad significativa de datos en el curso de sus negocios y deben garantizar que la confidencialidad, integridad y disponibilidad de esos datos estén protegidas. Nuestros mejores clientes esperan y requieren que implementemos y man-

tengamos salvaguardas y controles apropiados y efectivos para garantizar la seguridad de los sistemas y la información compartida. Así, Element Logic es responsable de preservar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información de nuestros clientes, previniendo la corrupción o pérdida de datos, así como estableciendo controles adecuados para evitar el uso no autorizado y/o ilegal de la información. Además de estas mejores prácticas fundamentales para ser proveedores de confianza de las empresas líderes del sector a nivel mundial, en Element Logic España estamos en posición de responder a las necesidades de empresas que no cuentan con conocimientos informáticos propios (startups), ofreciéndoles conceptos de fiabilidad, seguridad y recuperación ante desastres. Así, la infraestructura gestionada por Element Logic proporciona todos los servidores y bases de datos, copias de seguridad y recuperación ante desastres, seguridad y cumpli-

miento normativo, y, por supuesto, todas las licencias y actualizaciones a través de nuestro partner AWS".

Simone Cocchi (Modula) "En Modula, estamos comprometidos con la ciberseguridad, un campo en constante evolución debido al aumento de amenazas como el ransomware, el phishing y los ataques a la cadena de suministro. Para asegurar nuestras soluciones, hemos implementado varias medidas avanzadas. Una de las principales innovaciones es el uso del protocolo mTLS (mutual TLS) en la comunicación entre Modula WMS y los sistemas del cliente, garantizando que tanto el cliente como el servidor intercambien certificados para una identificación segura y cifrado de la comunicación. Este enfoque mejora significativamente la seguridad en comparación con el TLS básico. Además, hemos desarrollado un protocolo propio basado en RSA de 2048 bits y AES Rijndael de 256 bits, que se utiliza para cifrar

las comunicaciones entre Modula WMS y Modula OS. Este sistema combina algoritmos simétricos y asimétricos para intercambiar claves criptográficas dinámicas, asegurando que la transmisión de datos sea completamente segura. Por último, nuestras soluciones cumplen con los estándares más estrictos del sector para ofrecer un nivel de protección elevado. Estos protocolos están disponibles para los clientes que lo requieran y pueden activarse en Modula WMS y Modula OS".

Jacky Marolleau (Manhattan) "Los entornos de nuestros clientes están totalmente aislados, lo que garantiza que las vulnerabilidades de un entorno no puedan afectar a otro. Nos asociamos con proveedores de talla mundial como Google Cloud Platform (GCP), cuyo compromiso con la seguridad informática es una parte clave de nuestra ciberdefensa integral. En nuestras auditorías de ciberseguridad, las sólidas medidas de GCP se evalúan sistemáticamente y se confía en ellas, lo que las convierte en un activo para salvaguardar nuestros sistemas, no en un pasivo. En última instancia, la ciberseguridad consiste en proteger los datos, y con la infraestructura de Google y nuestra arquitectura de microservicios, garantizamos de forma eficaz la resistencia y la seguridad en todos los ámbitos".

“
Con el aumento de la digitalización en las operaciones intralogísticas hemos intensificado nuestros esfuerzos en ciberseguridad para proteger nuestras soluciones y la información de nuestros clientes”



Eñaut Sarriegi, COMMERCIAL & MARKETING DIRECTOR ULMA HANDLING SYSTEMS



Federico Peiró (Exotec by Dexter) "Recientemente hemos anunciado que Exotec ha obtenido la certificación ISO/IEC 27001:2022, reconocida internacionalmente. Este hito refleja nuestra dedicación a la ciberseguridad y mantener seguros los datos de nuestros clientes a medida que continuamos creciendo a nivel mundial".

Ángel Díez (JHernando) "Conforme avanza la década, la importancia de la ciberseguridad y de contar con sistemas preparados para ello en todos los ámbitos se está demostrando más necesaria que nunca. En la mayoría de los casos, las implementaciones de JHernando son in-house y es el propio cliente el que habilita sus propios planes de ciberseguridad para proteger sus sistemas, aunque JHernando también puede proporcionar el asesoramiento necesario, si así lo requiere."



“

La ciberseguridad es un compromiso que asumimos, con toda la seriedad que merece, para proteger tanto a nuestros clientes como a nuestra propia empresa”

Carlos Ruíz, DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL MIM GROUP



ren, para que puedan adoptar los últimos avances en ciberseguridad. Cuando en ocasiones se requieren implementaciones de software out of house la recomendación de JHernando a sus clientes es la de ponerse siempre en manos de los mejores proveedores de servicios de hosting que cuenten con planes de seguridad de alto nivel. JHernando recientemente ha superado una auditoría de ciberseguridad que garantiza la protección y seguridad de sus propios sistemas y comunicaciones”.

Antonio Peña (Swisslog) “Swisslog AG opera y mantiene un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información implementado globalmente, que se basa en la norma ISO 27001:2022. El SGSI se certificó por primera vez en abril de 2024 sin que se definieran exclusiones (controles, áreas, etc.) El alcance oficial del SGSI incluye la consultoría, planificación, diseño, ventas, ingeniería, incluido el desarrollo de software y control, instalación, puesta en

marcha, integración, soporte técnico, servicio y mantenimiento de sistemas logísticos automatizados. En Swisslog se lleva a cabo entre otros procesos, una Autoevaluación de la ciberseguridad con nuestros clientes con una serie de preguntas y auditorías. Esta autoevaluación mide la capacidad de la empresa para cumplir los requisitos reglamentarios y contractuales en relación con la seguridad de la información. Múltiples acciones existen como controles proactivos de seguridad de la información aplicados para prevenir y descubrir vulnerabilidades y violaciones de la seguridad que puedan afectar a la eficacia de la prestación de servicios. En el marco de la estrategia de detección y prevención de intrusiones, se definen y aplican varias medidas, como: SIEM (Microsoft Sentinel), MS Defender, Security Operations Center, Threat Hunting Activities, etc.”

Dominik Keller (TGW filial Ibérica) “Creo que la preocupación por la ciber-

seguridad no es algo que ha aparecido recientemente, aunque los ataques cibernéticos están aumentando. Creo que ninguna empresa profesional del mercado de intralogística se puede permitir implementar un sistema vulnerable a estos ataques e, igualmente, como las inversiones en I+D, tenemos una gran cantidad de expertos que trabajan diariamente en la seguridad de nuestros sistemas. Durante la vida de una instalación es importante no bajar la guardia e implementar actualizaciones a tiempo y reaccionar a posibles vulnerabilidades. Nuestro departamento de postventa ofrece paquetes completos, incluyendo la monitorización de ambos Software y Hardware durante toda la vida de un proyecto. Aparte de la preocupación sobre los sistemas implementados en casa de nuestros clientes, tenemos múltiples formaciones y un plan específico en caso de un ciberataque a TGW para reducir cualquier riesgo a un mínimo”.

Eñaut Sarriegi (ULMA Handling Systems) “Con el aumento de la digitalización en las operaciones intralogísticas, en ULMA Handling Systems hemos intensificado nuestros esfuerzos en ciberseguridad para proteger nuestras soluciones y la información de nuestros clientes. Estamos implementando medidas robustas que incluyen la encriptación de datos sensibles, firewalls avanzados y auditorías de seguridad periódicas. Estas acciones tienen como objetivo prevenir accesos no autorizados y proteger la integridad de la información. Además, nuestro software U-MIND incluye características de seguridad integradas que garantizan que todas las operaciones se realicen de forma segura y protegida contra posibles amenazas. ULMA también se mantiene actualizada sobre las normativas y estándares de seguridad más recientes, asegurando que nuestras soluciones cumplan con las mejores prácticas de la industria. A través de estas medidas, ULMA no solo protege sus sistemas, sino que también proporciona a sus clientes la tranquilidad de saber que sus datos y operaciones están seguros, lo que es fundamental en un entorno logístico cada vez más digitalizado y complejo” ■



Ramón García

director general del Centro Español de Logística

¿Por qué no podemos -aún- aprovechar lo suficiente la IA?

Normalizar o clarificar completamente las fuentes de los datos es una asignatura pendiente si queremos extraer el máximo potencial de la IA.

A pesar de la creciente fascinación por la Inteligencia Artificial (IA), en España se constata que el nivel de madurez de las organizaciones para la implantación de esta tecnología es aún bajo. Tan solo un 18 % de los directivos logísticos encuestados por Accenture y el Centro Español de la Logística en el estudio 'El impacto de la inteligencia artificial en la cadena de suministro en España' considera que sus empresas tienen una madurez digital suficiente para implementar con éxito esta tecnología.

¿La razón? Muchas empresas operan con sistemas dispares que no están interconectados, generando silos de datos donde la información relevante para la toma de decisiones se encuentra dispersa en diferentes departamentos. Esta fragmentación de datos y la heterogeneidad de sus formatos dificulta la implementación efectiva de soluciones de IA.

Del mismo modo, se suele pasar por alto que la inteligencia artificial se basa en algoritmos que operan sobre un conocimiento previamente almacenado. Actualmente, no toda la información relevante está registrada o, al menos, no de manera legible o comparable, lo que dificulta enormemente la generación de nuevo conocimiento al respecto. Normalizar o clarificar completamente las fuentes de los datos es una asignatura pendiente si queremos extraer el máximo potencial de la IA.

Por otro lado, el nivel de inversión aún no se corresponde con las expectativas generadas, solo un 8% de las compa-



está tecnología. Y en parte, esto se debe a que no se invierte lo suficiente en material de formación de herramientas específico, según reconoce un 52% de los encuestados en el estudio.

Los profesionales deben estar preparados para administrar los datos con los que se alimenta el algoritmo, pero también para integrar esta tecnología en la estrategia global de la cadena de suministro.

LA IA PERMITIRÁ OPTIMIZAR EL USO DEL TIEMPO

Uno de los mayores beneficios que promete la IA es liberar tiempo. Al automatizar las tareas más tediosas, las empresas podrán optimizar sus recursos para enfocarse en áreas de mayor valor. Mientras que la IA se encargará de gestionar lo repetitivo, los humanos tendremos

la oportunidad de liderar proyectos que requieran mayores capacidades estratégicas y experiencia, elementos que la IA aún no puede replicar.

En este sentido, el estudio también respalda esa liberación de tiempo, más de tres cuartos (84 %) de las empresas encuestadas creen que estas herramientas permitirán a sus equipos dedicar más tiempo a tareas de mayor valor. Esto implica, en primer lugar, que podremos hacer el mismo trabajo con mayor rapidez, y segundo, derivado del primero, que nos centraremos en las actividades principales para nuestras organizaciones. Representa, de facto, un cambio en la forma de trabajar de las personas y, por ende, de las habilidades prioritarias. ■

ñas encuestadas en el estudio tiene un plan para su adopción.

LA FORMACIÓN COMO PALANCA PARA POTENCIAR LA IA

Por supuesto, la implementación de nuevas tecnologías implica preparar a los equipos para su llegada. En dos vertientes, por un lado, todo lo relativo a la propia tecnología y por el otro, en conocimientos de negocios para entender las áreas de aplicación y cómo la IA puede aportar valor en ellas.

No obstante, los departamentos de logística aún tienen esta asignatura pendiente, el 73% de los directores logísticos considera que sus equipos tienen un conocimiento bajo o muy bajo sobre

REGISTRÓ CERCA DE 113.000 UNIDADES VENDIDAS

La venta de robots de servicio se incrementó en el sector un 35% en 2023

El sector del transporte y la logística absorbió más de uno de cada dos robots de servicios profesionales construidos durante el pasado año. Entre las razones de este aumento se encuentran la escasez de mano de obra y la alta demanda de soporte tecnológico.



La falta de trabajadores cualificados también está impulsando la demanda de automatización en entornos exteriores sin tráfico público

lo que supuso un incremento del 35% de las ventas, con casi 113.000 unidades vendidas.

Entre las razones de este aumento se encuentran la escasez de mano de obra y la alta demanda de soporte tecnológico. Por ejemplo, una de las tareas que más tiempo consumen para los conductores de camiones es la carga y descarga, donde las aplicaciones robóticas ofrecen soluciones dedicadas para la automatización. Hacer que la aplicación sea fácil de usar y comprender para el personal no técnico es clave para la adopción.

La falta de trabajadores cualificados también está impulsando la demanda de automatización en entornos exteriores sin tráfico público. Los tipos de robots de esta clase van desde vehículos convencionales automatizados, como carretillas elevadoras o tractores, hasta soluciones personalizadas, a menudo con un recinto resistente a la intemperie para las mercancías que se transportan. ■

El mercado de robots de servicio creció un 30% en 2023, según el informe World Robotics 2024 Service Robots de la Federación Internacional de Robótica (IFR). Así, el pasado año se alcanzaron las 205.000 unidades vendidas en todo el mundo. Por regiones, 162.284 unidades vendidas (el 80% de los robots) procedían de la región Asia-Pacífico, le siguió Europa con 33.918 unidades y América con 8.927. "La industria de la robótica de servicios está en constante movimiento,

cada vez hay más robots que prestan servicios en las plantas de producción, en los centros comerciales o que ayudan con las entregas en la calle", explican desde la **Federación Internacional de Robótica**.

SECTOR LOGÍSTICO Y DE TRANSPORTE

El sector del transporte y la logística absorbió más de uno de cada dos robots de servicios profesionales construidos durante el pasado año,



Primer Grupo de Prensa Profesional Especializado

NUESTROS CANALES DE DIFUSIÓN:

- ✓ Revista en Papel
- ✓ Revista Digital
- ✓ Web
- ✓ Newsletters
- ✓ Redes Sociales

**PUBLICACIONES MULTIPLATAFORMA
CON CINCO PILARES QUE GARANTIZAN
UNA VISIBILIDAD DEL 100%**

NUESTRAS PUBLICACIONES:

AUTOMATIZACIÓN Y TECNOLOGÍA

Automática e Instrumentación

www.automaticaeinstrumentacion.com

CONSTRUCCIÓN

CIC Arquitectura y Sostenibilidad - www.cicconstruccion.com

ClimaNoticias - www.climanoticias.com

ElectroNoticias - www.electronoticias.com

POSVENTA DE AUTOMOCIÓN

Talleres en Comunicación - www.posventa.info

Posventa de Automoción.com - Chapa y Pintura, Neumáticos y Mecánica Rápida, Nuestros Talleres, Recambios y Accesorios

www.posventa.com

HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN

Hostelería, Diseño, Equipamiento, Food Service & Beverage

www.revistahosteleria.com

DISTRIBUCIÓN

Aral - www.revistaaral.com

BeautyProf - www.revistabeautyprof.com

Nueva Ferretería - www.nuevaferreteria.com

INDUSTRIA

AutoRevista - www.auto-revista.com

Metales & Metalurgia-Máquinas - www.metalesymaquinas.com

Óleo - www.oleorevista.com

Revista PQ - www.revistapq.com

LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Autobuses & Autocares - www.autobusesyautocares.com

Logística Profesional - www.logisticaprofesional.com

Todotransporte - www.todotransporte.com

SANITARIO

DM Dentista Moderno - www.eldentistamoderno.com



Alberto Salvador Business Development Manager para Iberia AutoStore

Gracias al sistema AutoStore, nuestros clientes reducen los costes ocultos de la gestión de picos”

El sistema no solo es capaz de manejar los picos de demanda sin interrupciones, sino que también ofrece la flexibilidad necesaria para expandirse y adaptarse según las necesidades del negocio.

➤ Por Alejandra Cabornero



AutoStore

A

utoStore, la empresa noruega de automatización de almacenes, se ha consolidado como uno de los líderes en su sector, destacando por su capacidad para transformar el almacén y optimizar la eficiencia operativa. Con una presencia internacional muy desarrollada, avanza con fuerza en España, destacando sus instalaciones en clientes como Eroski, Saltiki o Metro de Madrid. En esta entrevista con **Alberto Salvador, Business Development Manager para Iberia AutoStore** indagaremos en las características que hacen de AutoStore la solución más idónea para épocas de alta demanda.

¿De qué manera las soluciones de AutoStore pueden ayudar a mejorar la eficiencia operativa de los almacenes durante picos de demanda, como en el Black Friday, para garantizar una rápida entrega de productos?

La solución AutoStore, un sistema robotizado de almacenamiento y recuperación de pedidos, es fundamental para asegurarnos un funcionamiento correcto y fluido de las operaciones en todo momento, incluso en un periodo tan exigente como el Black Friday.

En primer lugar, la tecnología AutoStore optimiza el uso del espacio en el almacén, permitiendo almacenar hasta 4 veces más inventario que un almacén tradicional en el mismo espacio. Esto es clave para hacer frente al Black Friday: mayor inventario durante este periodo se traduce en más pedidos completados rápidamente, menos retrasos y clientes más satisfechos.

Una vez optimizado el almacenaje, los robots AutoStore acceden al inventario, localizan y recogen los productos requeridos por el Sistema de Gestión de Almacén (SGA) mucho más rápidamente que una operativa manual y sin errores. Gracias a ello, AutoStore permite multiplicar la productividad de los operarios, llegando a realizar un operario más de 600 recogidas de SKU por hora. Más pedidos por empleado en menos tiempo se

traduce en entregas más rápidas y menores costes por pedido. Finalmente, otro aspecto importante es la capacidad de AutoStore para integrarse con otros sistemas de gestión de almacenes y plataformas de comercio electrónico. Esta integración asegura una sincronización perfecta entre el inventario y las órdenes de compra, lo que permite una rápida respuesta a las necesidades de los clientes y garantiza entregas puntuales.

¿Qué tipo de innovaciones recientes ha implementado AutoStore para ayudar a los retailers a prepararse mejor para los altos volúmenes de pedidos?

AutoStore implementa constantemente innovaciones en hardware, software y modelos de negocio para optimizar su rendimiento y así ayudar a los retailers a hacer frente a picos y altos volúmenes de pedidos.

En cuanto al hardware, destaca el lanzamiento del robot R5 Pro, diseñado para operar en sistemas a gran escala y operativas a tres turnos. Asimismo, AutoStore ha aumentado la altura del sistema de cubetas, pasando de 16 a 18 niveles, lo que permite aumentar la densidad de almacenamiento hasta en 12%. Otra innovación en hardware es el lanzamiento del sistema Multi-Temperatura. Con esta innovación, AutoStore permite a las empresas que necesitan controlar la temperatura de su almacenamiento (ambiente, refrigerado, congelado) disfrutar de los beneficios de AutoStore.

En cuanto al software, AutoStore continúa optimizando mejoras del software de control del sistema y la plataforma de datos Unify Analytics. Todo ello facilita una respuesta rápida a las demandas de los clientes y reduce los tiempos de entrega al consumidor.

Finalmente, en lo que concierne a nuestro modelo de negocio, AutoStore está desarrollando un sistema de pago por uso llamado PíO destinado a operativas pequeñas. En este modelo, AutoStore permite a los clientes alquilar un sistema por un periodo de tiempo y pagar en función del número de productos recogidos. Este enfoque flexible permite a los retailers más pequeños disfrutar de las ventajas operativas de AutoStore sin un gran impacto en la liquidez del negocio.

¿Qué resultados tangibles en términos de rentabilidad y retorno de inversión observan los clientes al tener implementadas las soluciones automatizadas de AutoStore durante la temporada de Black Friday?

La inversión en AutoStore proporciona resultados muy tangibles. Nuestros clientes observan un aumento importante en la productividad de los empleados (a menudo doblando o triplicando la operativa manual), una reducción del espacio de almacenaje (hasta en un 70%), la reducción o eliminación de errores de picking, la reducción del coste de tareas de inventario, etc. Gracias a estos factores, algunos de nuestros clientes consiguen recuperar la inversión en AutoStore en periodos de incluso 2 años.

Asimismo, gracias al sistema AutoStore, nuestros clientes reducen los costes ocultos de la gestión de picos, como por ejemplo los gastos asociados a la contratación de personal temporal para este periodo, los errores de picking debido a la falta de capacidad o el absentismo laboral.

Por último, el rápido tiempo de respuesta del AutoStore permite entregas más rápidas. Por ejemplo, algunos clientes AutoStore tardan menos de 3 horas desde que reciben el pedido hasta que se entrega al transportista. Esta variable siempre es importante para un negocio, pero en Black Friday es fundamental. Todos, en alguna ocasión, hemos comprado un producto online y esperado semanas para recibirlo debido a unas operaciones saturadas por un pico como Black Friday o campaña de Navidad. Este problema se reducirá o desaparecerá gracias a AutoStore.

¿Cómo responde la infraestructura automatizada de AutoStore a los cambios abruptos en las ventas durante las temporadas pico? ¿Requiere el sistema algún ajuste o expansión en su capacidad para hacer frente a estos aumentos?

El Sistema AutoStore está diseñado para responder de manera muy eficiente a cambios y picos.

Por un lado, un cliente AutoStore puede rápidamente ampliar su capacidad dinámica, es decir su habilidad para preparar más pedidos por hora. La manera para conseguirlo es añadir más robots al sistema o incluso más estaciones de trabajo. En ambos casos, estas mejoras del sistema se pueden realizar en cuestión de días. Asimismo, los robots de AutoStore pueden



trabajar las 24 horas del día, los 7 días de la semana, lo que permite mantener un flujo constante de operaciones incluso durante los picos de ventas.

AutoStore, gracias a su modularidad, también puede aumentar su capacidad estática, es decir, su capacidad para almacenar producto, pudiéndose expandir fácilmente el número de cubetas según sea necesario.

Esto permite a los retailers aumentar su capacidad operativa de manera rápida y eficiente para hacer frente a los aumentos en la demanda.

En resumen, la infraestructura de AutoStore no solo es capaz de manejar los picos de demanda sin interrupciones, sino que también ofrece la flexibilidad necesaria para expandirse y adaptarse según las necesidades del negocio. Esto asegura que los retailers puedan mantener un alto nivel de servicio y satisfacción del cliente durante las temporadas pico.

¿Qué desarrollos o tendencias futuras anticipan que transformarán el sector en términos de evolución tecnológica?

Una de las tendencias más destacadas es la adopción de la inteligencia artificial (IA) y el aprendizaje automático. Estas tecnologías permiten optimizar la cadena de suministro mediante la predicción de la demanda, la optimización de rutas y la mejora de la eficiencia operativa.

Otra tendencia importante es la automatización avanzada, que incluye el uso de robots y drones para tareas de almacenamiento, picking y entrega. Los robots autónomos pueden realizar tareas repetitivas y peligrosas, liberando a los empleados para que se concentren en actividades de mayor valor añadido. Empresas como Boston Dynamics o Universal Robots están desarrollando robots que pueden trabajar en entornos complejos y adaptarse a diferentes tareas.

El Internet de las Cosas (IoT) también está revolucionando la gestión de almacenes mediante la conexión de dispositivos y sensores que recopilan y analizan datos en tiempo real. Esto permite una monitorización continua de las condiciones del almacén, como la temperatura y la humedad, y facilita la toma de decisiones informadas. Empresas como DHL están utilizando IoT para mejorar la eficiencia y la seguridad en sus operaciones logísticas. ■

**Daniele Iencinella**

General Manager Modula Logística y Almacenaje

El software Modula WMS: corazón tecnológico de la automatización de almacenes

Permite la monitorización en tiempo real del inventario y optimiza los procesos de preparación y almacenamiento, mejorando la trazabilidad de los productos. Incluye gestión avanzada de fichas técnicas, lotes, fechas de caducidad, y aplica lógicas FIFO y LIFO.

Descubre cómo la integración de sistemas y la gestión avanzada elevan la eficiencia operativa y la productividad empresarial. En la era digital, la automatización y digitalización de procesos empresariales son fundamentales. Los sistemas ERP (Enterprise Resource Planning) y SGA (Warehouse Management System) son esenciales para optimizar la gestión empresarial y la intralogística. Un ERP gestiona integralmente los procesos empresariales desde la contabilidad hasta la producción, mientras que el SGA se centra en las operaciones de almacén, asegurando una gestión meticulosa de las existencias y los movimientos de mercancías. Modula WMS es un software avanzado diseñado para maximizar la eficiencia en los almacenes automáticos de Modula. Este sistema permite la monitorización en tiempo real del inventario y optimiza los procesos de preparación y almacenamiento, mejorando la trazabilidad de los productos. Incluye gestión avanzada de fichas técnicas, lotes, fechas de caducidad, y aplica lógicas FIFO y LIFO. Gracias a su interfaz intuitiva, Modula WMS se integra fácilmente con sistemas ERP empresariales, facilitando un intercambio fluido de datos y la optimización de flujos operativos. Esta integración reduce errores humanos y mejora la productividad, asegurando una gestión del almacén más precisa y segura.



dados, existencias y envíos, asegurando un flujo constante de datos que previene ineficiencias y retrasos.

La **solución integrada** de Modula proporciona ventajas tangibles para empresas que buscan optimizar su cadena de suministro. La automatización de procesos repetitivos y **complejos, como la gestión de inventarios y la planificación de recursos**, libera a las empresas para concentrarse en actividades de mayor valor añadido.

La integración ERP-SGA mejora también la capacidad de toma de decisiones.



La integración entre el SGA y los sistemas ERP permite una sincronización en tiempo real de la información sobre pe-

Con acceso a información analítica en tiempo real, los gerentes pueden tomar decisiones más informadas y estratégicas, vitales en un entorno empresarial que demanda agilidad.

En resumen, los sistemas ERP y SGA son herramientas indispensables para las empresas que desean optimizar sus procesos e integrar eficazmente todas las funciones empresariales. El caso de Net Seals ilustra claramente estos beneficios: tras implementar Modula WMS, la empresa centralizó y automatizó la gestión de inventarios, reduciendo errores y mejorando los tiempos de operación y envío. Actualmente, más de 40 almacenes de NetSeals están siendo gestionados eficazmente por Modula WMS, con varias licencias para la gestión del inventario y documentos. ■

Información para decidir

Solo aquella información basada en la responsabilidad y la calidad **nos hace libres para tomar las mejores decisiones profesionales.** En ConeQtia, entidad colaboradora de CEDRO, garantizamos contenido riguroso y de calidad, elaborado por autores especializados en más de 30 sectores profesionales, con el aval de nuestros editores asociados y respaldando el uso legal de contenidos. Todo ello con la finalidad de que **el lector pueda adquirir criterio propio, facilitar la inspiración en su labor profesional y tomar decisiones basadas en el rigor.**

Por este motivo, todos los editores asociados cuentan con el **sello de calidad ConeQtia**, que garantiza su profesionalidad, veracidad, responsabilidad y fiabilidad.

Como asegurar una implantación a éxito

Alier, un Software de Gestión de Almacenes que rompe con todas las ideas preconcebidas de los SGA

Dispone de varios métodos de integración para la comunicación con otros softwares, desde los básicos intercambios de ficheros hasta nuestro propio Middleware; así nos aseguramos la comunicación con todos.



Estamos en un momento donde la logística tiene un peso muy relevante.

La calidad del servicio y la agilidad son el factor diferencial, y su métrica principal es el tiempo. Por esto es uno de los departamentos más analizado en las empresas a nivel de eficiencia, y su transformación digital pasa a ser una necesidad ineludible con la que ganar segundos a los minutos sin perder trazabilidad ni calidad en sus servicios.

La cuestión es cómo afrontar un proceso de transformación digital sin que suponga una conmoción para la empresa. Para ello, contamos con algunas claves.

UN ENTORNO HIPER COMUNICADO

La realidad de los almacenes es que cada vez deben convivir con más tecnologías: dispositivos móviles, RFID, impresoras, automatismos, robots y sistemas de información tipo ERP's, markets, transportistas etc.

Paralelamente las operativas que les sirven hoy, pueden no ser las más indicadas en un mañana. Es necesario que los SGA's estén preparados para adaptarse a estos cambios de forma inmediata y deben contar con un sistema de integración sólido y lo suficientemente abierto para poder comunicarse con los diferentes sistemas de intercambio de datos.

Cuando se creó Alier, nuestra solución de software de almacén, se pensó en todas estas casuísticas y se fue un paso más allá, anti-



ciándonos a necesidades futuras; así, conceptos como la gestión de eCommerce B2B y B2C, de cliente 3PL o la logística inversa, fueron establecidos desde un inicio, favoreciendo una estructura sólida y realmente funcional. Alier dispone de varios métodos de integración para la comunicación con otros softwares, desde los básicos intercambios de ficheros hasta nuestro propio Middleware, así nos aseguramos la comunicación con todos.

Para mantener esta visión de innovación y mejora constante, trabajamos bajo una única versión que se actualiza periódicamente. Las personalizaciones se ejecutan a base de parametrización; esto lo hace altamente flexible y permite la incorporación de nuevas funcionalidades sin alterar su estabilidad, así todos nuestros usuarios disponen recurrentemente de mejoras que facilitan su día a día.

UN EQUIPO CON MUCHAS HORAS EN ALMACÉN

Una solución de software para la gestión de almacenes como Alier SGA no se consigue solamente con grandes informáticos. ¡Ojo, que son muy importantes!, pero no es el único factor para tener en cuenta.

Para que una solución de software SGA sea realmente útil, todos los miembros de la empresa deben tener sólidos conocimientos logísticos. ¡Sí, incluso los programadores! Así conocen realmente las necesidades y realidades de los operarios, esto facilita aportar desarrollos verdaderamente útiles y no pensados desde la comodidad de la oficina.

¿QUÉ HACE DE ALIER UNA SOLUCIÓN ÚNICA?

Para relatar todas sus funcionalidades, necesitaríamos un monográfico entero... Alier es sin lugar a duda el SGA que más funcionalidades ofrece de forma nativa; Entre otras podemos mencionar sus diferentes métodos de Picking, la reserva automática del stock, gestión TMS, un Web Portal, un módulo de gestión Aduanera certificado por la AEAT, un potente sistema BI o un innovador mapa de almacén en 3D totalmente interactivo entre muchísimas más. Está pensado para automatizar todas aquellas operativas donde realmente la intervención humana no es necesaria. Así evitamos posibles errores y optimizamos el tiempo efectivo de los operarios.

UNA RELACIÓN BASADA EN LA CONFIANZA

Hay otros factores que nuestros clientes agradecen enormemente.

Está claro que nos ganamos la vida con la contratación de nuestros servicios, pero también sabemos que un cliente feliz es un cliente fiel.

Alier SGA está pensado para que una vez implantado, las empresas sean muy autónomas, y así los formamos. Los centros logísticos cambian constantemente, y la manera más rápida de actuación que sea la propia empresa quien esté preparada para realizar estos cambios.

EL PERFECTO CLIENTE DE ALIER

Somos la solución perfecta para Operadores Logísticos 3PL, 4PL o para aquellas empresas que, sin ser un Operador Logístico, tienen un gran volumen de movimientos con una alta complejidad de casuísticas. En esta última clasificación encajan las empresas con mucho pedido online. Alier nació nativamente enfocado para ellos, contamos con una estructura multicentro - multicliente única que asegura la trazabilidad y robustez del dato sin hacer inventos, y esto es una ventaja estructural básica para cubrir sus necesidades actuales y futuras.

¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?

Desde Aliernet se dota a Alier de una visión completa de la cadena de logística, considerando que una solución debe contemplar estas 4 visiones: Funcionalidades, Tecnología, Documentación y un Road Map de evolutivos I+D a corto y medio plazo bien estructurado. ¡No en vano hemos sido premiados como mejor SGA 2024! ■

LA INNOVACIÓN CONSTANTE ES CRUCIAL PARA LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS

Aumento significativo de tecnologías de simulación y predicción

La previsión de demanda basada en IA, el almacenamiento autónomo y la conectividad a través del IoT están transformando las cadenas de suministro al mejorar la eficiencia, rentabilidad y seguridad.

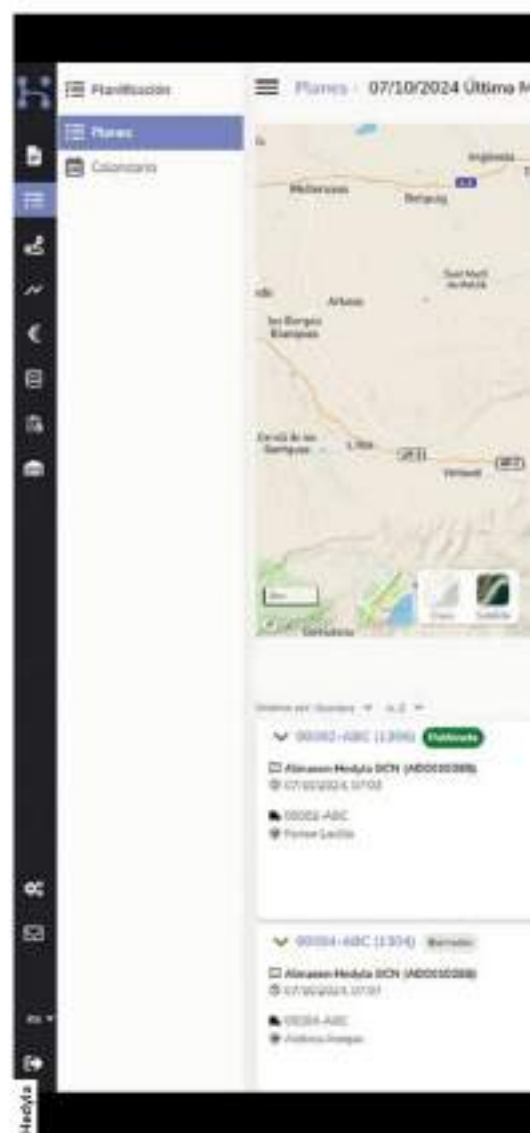
Por Jesús Pascual

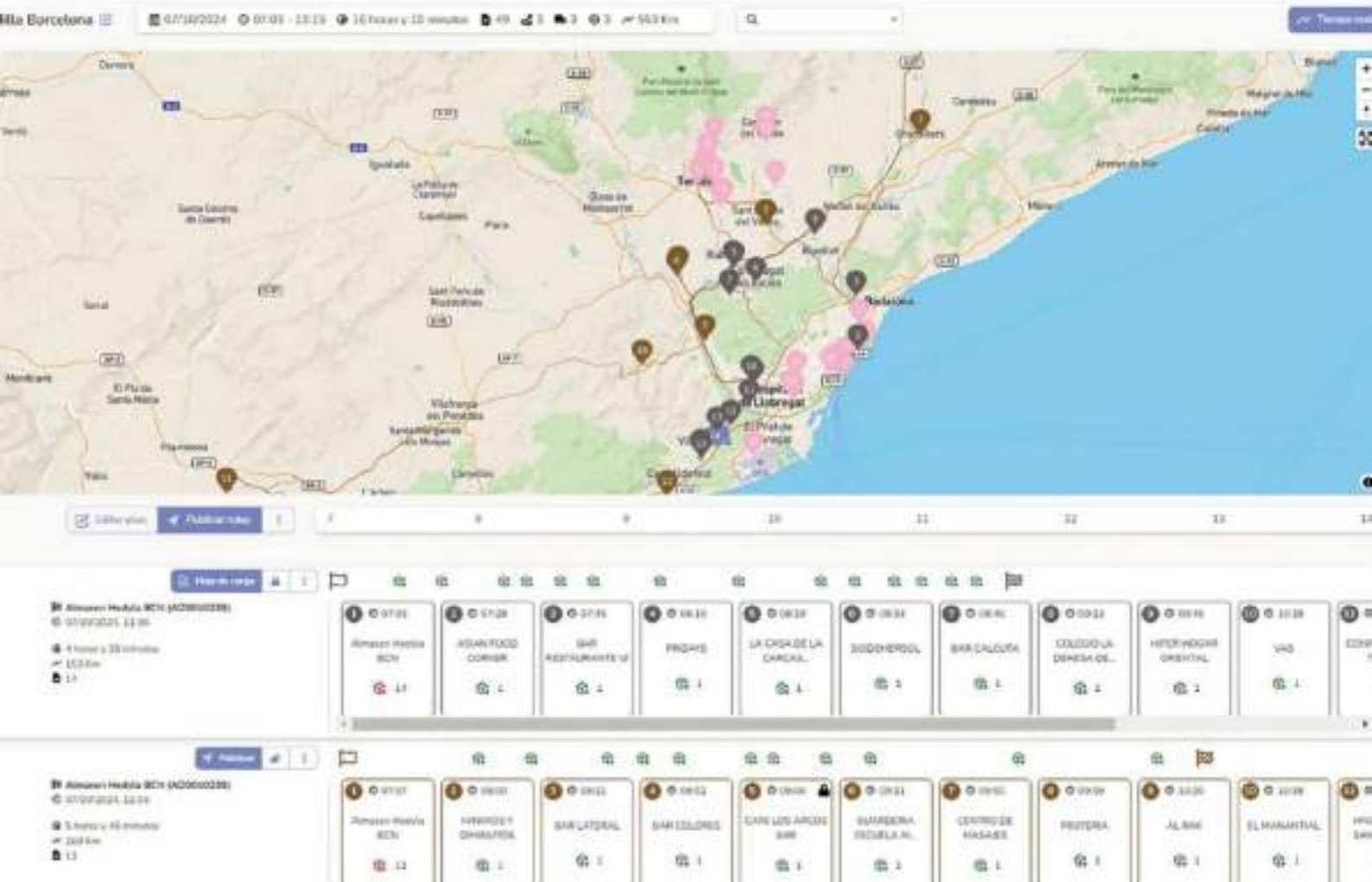
En los últimos años, el desarrollo de software y sistemas de gestión de almacenes (SGAs) en el sector logístico ha experimentado una evolución impulsada por nuevas tecnologías emergentes y la necesidad de mejorar la eficiencia, trazabilidad y flexibilidad en la cadena de suministro. Innovaciones como la inteligencia artificial (IA), el aprendizaje automático, el Internet de las Cosas (IoT) y la robótica han ampliado las capacidades de los SGAs, permitiendo procesos de almacenamiento y distribución más precisos y automatizados. Hoy en día, los desarrolladores se enfrentan a la constante demanda de adaptarse a estas tecnologías, anticipando avances que optimicen la gestión de inventarios, aumenten la velocidad de las operaciones y respondan a los desafíos de sostenibilidad en la industria. Esta transformación tecnológica plantea cuáles son las tendencias clave que influyen en el desarrollo de software logístico, y qué innovaciones se vislumbran para los próximos años. "En Arvato Systems, vemos cómo la automatización, la inteligencia artificial y el Internet de las Cosas (IoT) están marcando el rumbo de la logística moderna. La automatización, con el uso de robots autónomos móviles (AMR), está transformando los almacenes, permitiendo operaciones más

ágiles y precisas. Integrar estos robots con nuestras soluciones de gestión de almacenes optimiza los flujos de trabajo y reduce los errores. La IA es otra pieza clave. El análisis de datos avanzado y el aprendizaje automático nos ayudan a anticipar la demanda, optimizar rutas y tomar decisiones en tiempo real para mejorar la eficiencia en toda la cadena de suministro. Por su parte, el IoT nos permite un seguimiento detallado de los productos, lo que mejora la trazabilidad y la gestión de activos. Además, la sostenibilidad está en el centro de nuestros desarrollos tecnológicos. Estamos adoptando soluciones que optimizan rutas para reducir emisiones y consumo energético, avanzando hacia una logística más verde. En los próximos años, seguiremos integrando estas tecnologías para ofrecer soluciones cada vez más inteligentes, adaptables y respetuosas con el medio ambiente, respondiendo a las necesidades de un mercado en constante cambio", asegura **Jan Schwietzke, Business Manager Iberia for Arvato Systems, y Borja de Wenzel, Sales Manager Iberia for Arvato Systems, Arvato Services Spain.**

Por su parte, **Pablo Morales, director comercial Generix**, indica: "Las principales tendencias tecnológicas que están influyendo en el desarro-

llo de nuestros productos incluyen la inteligencia artificial (IA), la automatización de procesos y el uso de big data. La IA no solo permite la optimización de rutas y la predicción de la demanda, sino que también facilita la identificación de patrones en el comportamiento del consumidor, lo que permite a las empresas personalizar su oferta y mejorar la satisfacción del cliente. La automatización de procesos, mediante robots y sistemas de gestión inteligentes, reduce la intervención humana en tareas repetitivas, lo que mejora la eficiencia operativa y reduce errores. Además, el uso de big data proporciona análisis en tiempo real, facilitando la toma de decisiones estratégicas basadas en información precisa y actualizada. Asimismo, serán claves tecnoló-





gias como los gemelos digitales, la visión por computador y la cartoni- zación 3D. Los gemelos digitales per- miten simular y optimizar entornos logísticos en tiempo real, mejorando la planificación y detección de fallos. La visión por computador facilita el seguimiento y control de inventarios, mientras que la cartoni- zación 3D optimiza el empaquetado, reduciendo costes y mejorando la sostenibi- lidad. Estas tecnologías serán clave en los próximos años para una mayor eficiencia operativa y adaptabilidad. Desde Generix, anticipamos que ha- brá un aumento significativo en la aplicación de tecnologías de simula- ción y predicción de ahora en adelan- te, lo que permitirá a las empresas an- ticiparse a posibles crisis y responder de manera más efectiva a las fluctua-

ciones del mercado. También preve- mos una mayor integración de solu- ciones de sostenibilidad en la cadena de suministro, impulsadas por políti- cas medioambientales más estrictas y la creciente demanda de prácticas empresariales responsables". Anticipación y optimización en la de- claración de **Raquel Pérez, direc- tora de marketing y comunicación Hedyla**: "El futuro de la logística está en la capacidad de anticiparse y adap- tarse a los cambios del mercado, opti- mizando cada parte del proceso para ser más eficiente y mejorar la experien- cia de los clientes. En Hedyla, esta- mos convencidos de que tecnologías como la inteligencia artificial (IA), el cloud computing y el machine learning, serán fundamentales en los próximos años. Estas herramientas no solo per-

miten tomar decisiones más rápidas y basadas en datos, sino que también facilitan la adaptación a situaciones en constante evolución sin tener que realizar grandes cambios en la infraes- tructura. El uso del cloud, por ejemplo, permite a las empresas ajustar sus operaciones con flexibilidad y escalar según lo necesiten, mientras que la IA y el machine learning ayudan a prede- cir y optimizar procesos clave como la trazabilidad y la gestión de recursos. Creemos que el futuro de la logística no solo pasa por mejorar la eficiencia, sino también por hacerlo de manera sostenible y responsable. Nuestro ob- jetivo es seguir desarrollando solu- ciones que apoyen a las empresas en este camino, ayudándolas a mantenerse competitivas en un entorno cada vez más dinámico".

Software y sistemas SGAs

Optar por la gestión de operaciones en tiempo real es la apuesta de **Eva Mirás, directora comercial Zucchetti Spain**. "Nuestras soluciones orientadas a la gestión logística y de almacén están enfocadas en potenciar la automatización de procesos y la interoperabilidad con el resto de las herramientas con las que trabaje cada empresa, en particular con el software ERP. Hay que evitar que la gestión del almacén y la logística estén basadas en la reactividad y optar por la gestión de operaciones en tiempo real. Nuestra solución SGA-WMS y nuestro software de gestión Solmicro ERP aprovechan todo el potencial de las nuevas tecnologías como la IA, el big data y el internet de las Cosas, lo que puede ayudar a detectar patrones, predecir tendencias futuras y tener un conocimiento más preciso de la demanda. A través de nuestro software logístico, se puede mejorar la previsión para evitar que se produzcan situaciones de rotura de stock o exceso de mercancías en almacén. De este modo, los puntos de pedido estarán perfectamente alineados con la demanda. En los próximos años, cada vez tendrá una mayor importancia la optimización de rutas para reducir los costes y adaptarlos hacia un enfoque sostenible. Otras tecnologías como los sistemas de robótica y la gestión de almacenes automatizados serán determinantes a la hora de escoger un software de gestión de almacén".

Por último, **Stephan Walser, General & Sales Director Spain Körber Supply Chain Software**, subraya: "Dentro del almacén, las principales tendencias tecnológicas que influyen en el desarrollo de productos incluyen la automatización, la inteligencia artificial (IA) y la computación (implantación) en el nube (cloud). La automatización permite racionalizar los procesos de almacén mediante robótica y vehículos guiados automatizados (AGV) para mejorar la eficiencia del picking. La IA se utiliza para mejorar la toma de decisiones mediante análisis predictivos para optimizar el trabajo y mejorar la gestión del inventario. Los sistemas de gestión de almacenes (WMS) basados en la nu-

“El análisis de datos avanzado y el aprendizaje automático nos ayudan a anticipar la demanda, optimizar rutas y tomar decisiones en tiempo real para mejorar la eficiencia en toda la cadena de suministro. Por su parte, el IoT nos permite un seguimiento detallado de los productos, lo que mejora la trazabilidad y la gestión de activos”

Jan Schwietzke, BUSINESS MANAGER IBERIA FOR ARVATO SYSTEMS

Borja de Wenzel, SALES MANAGER IBERIA FOR ARVATO SYSTEMS, ARVATO SERVICES SPAIN



be están ganando terreno, ofreciendo una mayor flexibilidad y escalabilidad. En los próximos años, prevemos nuevos avances en la previsión de la demanda impulsada por IA, el almacenamiento autónomo y una mayor integración a través del Internet de las cosas (IoT)".

NIVELES DE INVENTARIO Y PREVISIÓN DE DEMANDA

Optimizar los niveles de inventario y prever la demanda con precisión es esencial para una cadena de suministro ágil y eficiente. Los softwares de gestión avanzados, basados en IA y análisis de datos, permiten una planificación ajustada que minimiza costes, reduce exceso de stock y responde de forma anticipada a las fluctuaciones en el mercado.

"Nuestras soluciones están diseñadas específicamente para optimizar los niveles de inventario y mejorar la previsión de demanda. La gestión de inventarios (VMI) permite a proveedores, minoristas y distribuidores supervisar y reponer existencias basándose en datos de consumo en tiempo real. Esto significa que pueden ajustar rápidamente sus niveles de inventario en función de las tendencias de compra, evitando así el exceso o la falta de stock. Asimismo, la integración de Data Power, nuestro software business intelligence (BI), proporciona a las empresas herramientas de análisis de datos que les permiten tomar decisiones informadas basadas en KPIs relevantes. Esta combinación de visibilidad y datos precisos mejora significativamente la capacidad de las empresas

para prever la demanda. Al anticiparse a las necesidades del mercado, no solo optimizan costos, sino que también mejoran la satisfacción del cliente al garantizar que los productos estén disponibles cuando se necesiten", apunta **Pablo Morales (Generix)**. Mientras, **Stephan Walser (Körber Supply Chain Software)**, comenta: "Nuestra solución WMS ayuda a optimizar los niveles de inventario al proporcionar visibilidad en tiempo real sobre los niveles de stock en sus múltiples ubicaciones, asegurando una planificación más precisa de la demanda. Con herramientas de previsión integradas y análisis basados en IA, las empresas pueden predecir la demanda con mayor precisión, lo que reduce los excedentes. El sistema ajusta los procesos de reposición de inventario en función de datos e histórico de datos, facilitando una mejor toma de decisiones y asegurando que los niveles de inventario estén siempre alineados con la demanda real".

Raquel Pérez (Hedyla), asegura que la clave es buscar una logística más ágil y adaptada a las necesidades del negocio de cada empresa. "En Hedyla, creemos que la clave para optimizar los niveles de inventario está en tener una visión clara y precisa de los datos que se generan en cada etapa del proceso logístico. Nuestro software utiliza inteligencia artificial y *machine learning* para analizar estos datos y ofrecer recomendaciones prácticas que permiten gestionar los inventarios de manera más eficiente. Al tener mayor control sobre los flujos de mercancías, las empresas pueden minimizar excesos y reducir costos innecesarios, asegurando que los productos lleguen a sus destinos de manera ágil y precisa. Nuestras soluciones ayudan a mejorar la eficiencia operativa al optimizar procesos clave, como la asignación de recursos y la planificación de rutas, lo que facilita que los productos estén disponibles cuando y donde se necesiten. Nuestro enfoque está en mejorar cada paso de la cadena de suministro para ofrecer mayor rentabilidad y una experiencia final del cliente más satisfactoria. En Hedyla, buscamos siempre una logística más ágil y adaptada a las necesidades del negocio".

Jan Schwietzke y Borja de Wenz (Arvato Services Spain) manifiesta que cuentan con una plataforma integral y avanzada: "Las soluciones de gestión de almacenes de Arvato Systems están diseñadas para proporcionar visibilidad en tiempo real tanto del inventario como de los flujos logísticos e informativos de manera centralizada. Esto permite compartir información actualizada y coherente con todos los agentes involucrados en la cadena de suministro, asegurando que las decisiones se tomen con los mismos datos fiables y a tiempo. Esta visibilidad se fundamenta en tres principios básicos que ofrece nuestra plataforma para nuestros socios: precisión en los datos, robustez del sistema e interconectividad. Estos pilares no solo minimizan errores, sino que optimizan la eficiencia, no solo del stock, sino de toda la cadena de suministro. Evitamos así desbalances en los inventarios, lo que se traduce en decisiones mejor informadas y eficientes. Para

apoyar este proceso, utilizamos una combinación de pronósticos basados en datos históricos, sistemas avanzados predictivos, y retroalimentación activa de sistemas prescriptivos. Algunas de las aplicaciones clave incluyen la detección automática de reabastecimiento de inventario basada en reglas predefinidas. Estas reglas pueden ser estáticas o dinámicas, ajustadas a través de algoritmos de *machine learning*, lo que permite analizar grandes volúmenes de datos históricos e identificar patrones predictivos. De esta forma, no solo anticipamos la demanda futura, sino que también recomendamos acciones específicas, utilizando modelos predictivos basados en redes neuronales, modelos de regresión y algoritmos de clasificación y agrupamiento. En un nivel más operativo, desarrollamos soluciones para optimizar la ubicación estratégica de productos dentro del almacén. Esto reduce los tiempos de procesamiento y minimiza los errores. La interconectividad



“Al mejorar los niveles de inventario para adaptarlos a la demanda, se reduce la tasa de posesión y los costes de mantenimiento del inventario, y se desarrollan estrategias logísticas para lograr una mayor rapidez en el procesamiento de los pedidos, lo que influye en las ventas y en el servicio al cliente”

Eva Mirás, DIRECTORA COMERCIAL ZUCCHETTI SPAIN



Software y sistemas SGAs

con otros softwares permite obtener una visión global y en tiempo real de toda la red logística, lo que mejora la capacidad de respuesta y anticipación a la demanda. Estas soluciones están completamente integradas con nuestras herramientas de planificación y análisis, ofreciendo a nuestros clientes una plataforma integral y avanzada".

Concluyendo **Eva Mirás (Zucchetti Spain)**, narra: "La solución SGA-WMS de Zucchetti Spain permite prevenir problemas como la falta de stock o la falta de espacio en los centros logísticos a través de una previsión precisa de la demanda. Para ello, se procesan y analizan datos históricos y a través de herramientas de analítica avanzada se puede asegurar que en cada momento haya el nivel de stock adecuado para cubrir las necesidades de los clientes. La analítica de datos permite además reducir errores y mejorar la toma de decisiones para reducir los tiempos y agilizar los procesos de almacén. Esto es posible gracias a la integración entre software ERP y SGA-WMS, que nos permite detectar los patrones de consumo y ventas en cada época del año. De este modo, se puede optimizar la estrategia de producción o la gestión de almacenes para ajustar los stocks de seguridad de forma dinámica y eficiente. Al mejorar los niveles de inventario para adaptarlos a la demanda, se reduce la tasa de posesión y los costes de mantenimiento del inventario, y se desarrollan estrategias logísticas para lograr una mayor rapidez en el procesamiento de los pedidos, lo que influye en las ventas y en el servicio al cliente".

TRAZABILIDAD, PRODUCTIVIDAD Y COSTES

Veamos más en concreto qué funcionalidades innovadoras ofrecen los softwares logísticos de estas compañías para mejorar la trazabilidad, la productividad y la reducción de costes operativos.

"El software de Arvato Systems es una herramienta flexible y modular que facilita a las empresas optimizar sus operaciones logísticas. Diseñado como un 'cubo de Rubik' digital, sus módulos se ensamblan según las ne-

cesidades de cada cliente, permitiendo personalizar el sistema para planificar, gestionar y ejecutar procesos de manera eficiente. Para mejorar la trazabilidad, Platbricks ofrece un Control Center que proporciona visibilidad en tiempo real de todas las operaciones, facilitando la toma de decisiones informadas con datos precisos. Los gestores pueden ver en un solo lugar el estado del inventario y el flujo logístico, lo que reduce errores y mejora la eficiencia. En cuanto a la productividad, las aplicaciones móviles para operadores hacen que las tareas diarias, como el picking y el embalaje, sean más rápidas e intuitivas. Esto no solo agiliza el trabajo del personal, sino que también permite adaptarse rápidamente a picos de demanda. Además, con la inteligencia basada en datos - Analytics -, los clientes pueden identificar áreas de mejora y ajustar sus operaciones para reducir costes. Platbricks no solo ayuda a ahorrar hasta un 30% en costes de IT y un 60% en hardware, sino que también facilita un enfoque más ágil y rentable en la gestión logística", aclara

Jan Schwietzke y Borja de Wenz (Arvato Services Spain).

Eva Mirás (Zucchetti Spain) explica como sus soluciones logran planificar mejor las tareas de los distintos operarios y reducir el efecto de rotación del personal: "Nuestra solución SGA-WMS permite gestionar almacenes inteligentes y automatizados. El software permite rastrear cada producto a lo largo de todo su ciclo de vida dentro del almacén. Cada movimiento (recepción, ubicación, picking, envío) se registra de manera automática, permitiendo tener una visibilidad adecuada y en tiempo real de dónde se encuentra cada ítem en cada momento. Por otro lado, el software permite calcular las rutas más eficientes para los operarios en la preparación de pedidos, asignar tareas de forma inteligente y conectar con los distintos elementos de almacén, incluyendo los sistemas de automatización, lo que permite eliminar tareas repetitivas. También se realiza un seguimiento de los transportes con geolocalización por GPS. Esta solución permite además controlar los



costes operativos a través de un enfoque integral, que tiene en cuenta a personas, stock y almacenes. Al disponer de datos que permiten prever la demanda, se pueden ajustar no sólo las estrategias de producción o la política de compras, sino también planificar mejor las tareas de los distintos operarios y reducir el efecto de rotación del personal, desde los controladores y contadores de recepción hasta las personas responsables de expedición de mercancías.

Control y transparencia, las claves desde la perspectiva de **Raquel Pérez (Hedyla)**: "Hoy en día, la innovación juega un papel crucial en mejorar aspectos clave como la trazabilidad, la productividad y la reducción de costes en logística. En Hedyla, nuestro software aprovecha tecnologías como la inteligencia artificial (IA) para proporcionar una visibilidad clara y precisa de lo que ocurre en las operaciones, lo que facilita el control y la gestión de los flujos de mercancías. Al optimizar rutas y automatizar procesos, no solo reducimos errores humanos, sino que también aceleramos tiempos de entrega y reducimos costes operativos. Esto permite a las empresas adaptarse con mayor agilidad a los retos diarios que plantea el sector logístico. La combinación de nuestra tecnología con la experiencia humana es lo que realmente marca la diferencia, permitiendo que las cadenas de suministro sean más eficientes, rentables y seguras. El futuro de la logística pasa por aprovechar estas herramientas, que no solo optimizan el rendimiento,



“Nuestro WMS ofrece varias características innovadoras destinadas a mejorar la productividad y reducir los costes operativos. Estas incluyen capacidades avanzadas de seguimiento que proporcionan visibilidad completa de las mercancías, desde la recepción hasta el envío, asegurando una trazabilidad precisa en todo el almacén”

Stephan Walser, GENERAL & SALES DIRECTOR SPAIN KÖRBER SUPPLY CHAIN SOFTWARE



sino que también ofrecen mayor control y transparencia en cada fase del proceso”.

Pablo Morales (Generix), expresa: “Nuestro software logístico incluye una serie de funcionalidades innovadoras diseñadas para mejorar la trazabilidad, aumentar la productividad y reducir los costes operativos. Por ejemplo, el *order tracking* permite a las

empresas realizar un seguimiento en tiempo real de los pedidos, mejorando así la visibilidad a lo largo de toda la cadena de suministro y aumentando la satisfacción del cliente. El Sistema de Gestión de Almacenes (SGA) de Generix es otro componente clave, ya que incrementa la productividad en todas las actividades del almacén, desde la fabricación hasta la distribución, al optimizar el uso del espacio y los recursos disponibles. Por su parte, el Sistema de Gestión del Transporte (TMS) permite a las empresas planificar rutas de manera eficiente y equilibrar las cargas, lo que no solo ahorra en costes de combustible, sino que también acelera los plazos de entrega, permitiendo a las empresas cumplir con las expectativas de sus clientes. Finalmente, nuestro sistema de gestión de recursos de almacén (RMS) ayuda a aumentar la eficacia de la plantilla, mejora el compromiso de los empleados y garantiza el cumplimiento normativo. Este enfoque inte-





“**Nuestro sistema de gestión de recursos de almacén (RMS) ayuda a aumentar la eficacia de la plantilla, mejora el compromiso de los empleados y garantiza el cumplimiento normativo. Este enfoque integral resulta en un entorno laboral más seguro, eficiente y alineado con los objetivos empresariales**”

Pablo Morales, DIRECTOR COMERCIAL GENERIX

gral resulta en un entorno laboral más seguro, eficiente y alineado con los objetivos empresariales”

Finalmente, **Stephan Walser (Körber Supply Chain Software)** justifica: “Nuestro WMS ofrece varias características innovadoras destinadas a mejorar la productividad y reducir los costes operativos. Estas incluyen capacidades avanzadas de seguimiento que proporcionan visibilidad completa de las mercancías, desde la recepción hasta el envío, asegurando una trazabilidad precisa en todo el almacén. El software también incorpora procesos automatizados de picking y embalaje para aumentar la productividad, y análisis en tiempo real. Para así monitorear las métricas clave de rendimiento, ayudando a identificar ineficiencias y reducir los costes operativos. Además, las herramientas de gestión laboral ayudan a optimizar la asignación de personal, aumentando la eficiencia general” ■

LA IMPORTANCIA DE LA ESCALABILIDAD

¿Cómo garantizan que su software logístico se mantenga actualizado y escalable para adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes en un entorno tan dinámico?

Raquel Pérez (Hedyla) “En Hedyla, entendemos que la tecnología debe evolucionar al mismo ritmo que las necesidades de nuestros clientes, especialmente en el sector logístico. Por eso, nuestro software está diseñado con un enfoque modular y flexible, lo que permite a las empresas escalar y personalizar las herramientas conforme sus operaciones crecen o cambian. Está modularidad facilita la integración de nuevas funcionalidades y asegura que las soluciones se adapten a las necesidades particulares de cada cliente sin grandes transformaciones. Además, garantizamos actualizaciones continuas,

integrando las últimas innovaciones tecnológicas para que nuestros clientes siempre cuenten con una herramienta de vanguardia. Este enfoque nos permite responder de manera rápida y eficiente a los cambios del mercado y las operaciones logísticas. Así, nuestras soluciones no solo se mantienen actualizadas, sino que también evolucionan para adaptarse proactivamente a las nuevas exigencias, garantizando que los usuarios sigan siendo competitivos”.

Eva Mirás (Zucchetti Spain)

“Zucchetti Spain realiza una fuerte inversión en I+D+i, de alrededor del 10% de la fac-

turación anual, lo que permite que nuestras soluciones sean las más innovadoras, completas y actualizadas del mercado. Nuestra labor se enfoca en realizar una rigurosa vigilancia tecnológica para que nuestros clientes puedan contar siempre con las herramientas más avanzadas. Aprovechamos el potencial del big data, la inteligencia artificial, el internet de las cosas, la robótica de almacén, la realidad virtual y aumentada y el business intelligence para que nuestras soluciones puedan dotar al usuario del más amplio conocimiento y control de las operaciones. Además, proveemos a nuestros clientes de la posibilidad de integrar nues-

tra solución SGA-WMS con todo el ecosistema de Zucchetti Spain, en particular nuestro software Solmicro ERP, reconocido con el Premio al Mejor Software de Gestión Empresarial en 2023, y nuestra oferta de soluciones de gestión de Recursos Humanos, Zucchetti HR, que es líder en el mercado europeo. Esto permite a las empresas crecer y ampliar sus funcionalidades según su proceso de crecimiento. Nuestras soluciones son las más flexibles y personalizables del mercado, lo que permite aplicar desarrollos específicos que puedan aportar las máximas ventajas competitivas a nuestros clientes”



“

Nuestro software está diseñado con un enfoque modular y flexible, lo que permite a las empresas escalar y personalizar las herramientas conforme sus operaciones crecen o cambian. Está modularidad facilita la integración de nuevas funcionalidades y asegura que las soluciones se adapten a las necesidades particulares de cada cliente sin grandes transformaciones”

Raquel Pérez, DIRECTORA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN HEDYLA



constante con nuestros clientes para entender sus desafíos y necesidades en evolución. Este enfoque colaborativo nos permite ajustar y mejorar continuamente nuestra plataforma, asegurando que nuestros usuarios se mantengan a la vanguardia en un entorno logístico dinámico”

Pablo Morales (Generix):

“Para garantizar que nuestro software logístico se mantenga actualizado y escalable, adoptamos un enfoque ágil en el desarrollo de productos. Este enfoque incluye la implementación de actualizaciones regulares, que se basan en las necesidades cambiantes de nuestros clientes y en las tendencias emergentes del mercado. Nuestros sistemas están diseñados con una arquitectura modular, lo que permite a las empresas integrar fácilmente nuevas funcionalidades a medida que surgen tecnologías innovadoras y nuevas demandas del mercado. Todo es posible gracias a que mantenemos una comunicación constante y proactiva con nuestros clientes para entender sus desafíos y necesidades específicas. Esto nos permite adaptar nuestras soluciones en consecuencia y asegurar que nuestras herramientas siempre se alineen con sus objetivos comerciales. Este enfoque no solo asegura que nuestros clientes tengan acceso a las herramientas más avanzadas y eficientes, sino que también garantiza que estas soluciones puedan escalar con sus operaciones a medida que crecen y evolucionan en un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo. De esta manera, nuestros clientes están siempre preparados para afrontar los retos del futuro” ■



Stephan Walser (Körber Supply Chain Software)

“Nos aseguramos de que nuestro software se mantenga actualizado y escalable mediante la adopción de un enfoque modular basado en el cloud. Esto permite actualizaciones sin problemas y la implementación de nuevas características a medida que evolucionan las necesidades del cliente. Nuestro equipo supervisa constantemente las tendencias de la industria y el feedback de los clientes, lo que garantiza que el software siga siendo ágil y capaz de adaptarse a entornos dinámicos de la cadena de suministro. Con actualizaciones regulares de software y

configuraciones personalizadas, ayudamos a los clientes a escalar sus operaciones de manera eficiente mientras se mantienen por delante de las demandas del mercado”.

Jan Schwietzke y Borja de Wenz (Arvato Services Spain SAU)

“En Arvato Systems, garantizamos que nuestro software se mantenga actualizado y escalable a través de un enfoque proactivo y centrado en el cliente. Al estar basado en la nube, permite actualizaciones automáticas y regulares, lo que asegura que nuestros clientes siempre cuenten con las últimas funcionalidades y mejoras sin

interrumpir sus operaciones. Esta capacidad de actualización continua significa que pueden beneficiarse de las innovaciones más recientes en tecnología logística en tiempo real. La modularidad es otro pilar fundamental para su escalabilidad. Cada cliente puede personalizar su solución eligiendo los módulos que mejor se adaptan a sus necesidades actuales y futuras. Esto permite una fácil adaptación a cambios en la demanda del mercado, nuevos procesos logísticos y la incorporación de tecnologías emergentes, sin necesidad de realizar inversiones significativas. Además, fomentamos una comunicación

■ NUEVAS SERIES LINDE XI Y LINDE E

Linde MHI presenta 26 nuevos modelos de carretillas eléctricas

Estas nuevas carretillas de la serie Linde Xi y Linde E están diseñadas con nuevo estándar en ergonomía, rendimiento y seguridad, y buscando satisfacer las demandas de la intralogística moderna.

► Por Alejandra Cabornero

26

modelos de carretillas elevadoras eléctricas contrapesadas de tres y cuatro ruedas con capacidades de carga que van

de 1 a 2 toneladas, esa es la última apuesta de Linde Material Handling Ibérica. La marca ha presentado sus nuevas series ante la prensa en un evento organizado a su sede central en Aschaffenburg (Alemania) al que Logística Profesional ha tenido el placer de acudir. Buscando satisfacer las demandas de la intralogística moderna en diversos sectores, estas nuevas carretillas están diseñadas con nuevo estándar en ergonomía, rendimiento y seguridad. Las carretillas están diseñadas para diferentes industrias y aplicaciones y tanto para condiciones de trabajo exigentes como para espacios reducidos.

Pau Carrere, Vicepresident Sales & Service Business Development LMH, declaraba durante la presentación de las novedades: "Buscamos constantemente formas de apoyar a nuestros clientes para que tengan los mejores productos y solucio-



nes que se ajusten a sus necesidades, con el lanzamiento de estas nuevas series vamos a tener mayores ventas".

MODELOS LINDE XI Y LINDE E

La nueva gama incluye 12 modelos Xi, equipados con baterías de iones de litio integradas y capacidades de carga de entre 1.0 y 2.0 toneladas. Adicionalmente, los 14 modelos E, con capacidades de 1.4 a 2.0 toneladas, permiten a los operadores elegir entre baterías de plomo-ácido o iones de litio. Estas carretillas también están preparadas para incorporar tecnología de celdas de combustible.

Los modelos Xi, del Xi10 al Xi20, se benefician de la integración de una batería de 90 voltios y un motor de reluctancia sincrónico, logrando una eficiencia superior con una aceleración rápida de hasta 20 km/h y mejorando las velocidades de elevación y descenso en un 20% en comparación con los estándares del mercado. Para asegurar el rendimiento óptimo bajo condiciones exigentes, el sistema de gestión térmica garantiza el uso continuo de la máxima potencia del motor, incluso durante operaciones prolongadas con cargas elevadas.





ERGONOMÍA Y SEGURIDAD

Respecto ergonomía y el bienestar del operador, Linde ha desarrollado nuevas cabinas que proporcionan al trabajador una mayor comodidad y funcionalidad.

"Los modelos de la nueva serie cuentan con cabinas más espaciaosas, un acceso mejorado, y opciones avanzadas de climatización que garantizan un entorno confortable en todo momento. Además, el sistema de dirección Linde Steer Control, que permite manejar la carretilla mediante un mini-volante o joystick, proporciona un control preciso y reduce la fatiga del operador, mejorando así la productividad", asegura **Edgar Portillo, Head of Product Management Linde Material Handling España**.

Por su parte, Linde también ha querido enfocarse en la mejora de la seguridad, ahora las carretillas están equipadas de serie con el sistema Linde Load Assist, que ajusta automáticamente las funciones de elevación y basculación en función del peso de la carga para prevenir accidentes. Además, están

disponibles opciones de asistencia basadas en inteligencia artificial, como la Linde Reverse Assist Camera, que detecta personas y objetos en el entorno, contribuyendo a una operación segura y eficiente.

"Las empresas se enfrentan a nuevos retos: escasez de mano de obra, accidentes laborales, etc. Hay que mejorar las condiciones de trabajo, la productividad y el manejo de stock adecuado. España es un mercado muy maduro en temas de seguridad", explicó **Carrere**.

DIGITALIZACIÓN, SINÓNIMO DE EFICIENCIA OPERATIVA

Por último, destacar que la nueva serie de carretillas se adapta perfectamente a la era de la digitalización, facilitando la transmisión de datos en tiempo real y permitiendo actualizaciones de software de forma remota. Esto garantiza que las carretillas puedan integrarse de manera fluida con sistemas de gestión de almacenes y control de flotas. "Nuestros asesores comerciales deben entender las necesidades del cliente y

comprender a que desafíos se enfrenta, buscando crear una colaboración a largo plazo para apoyarles en la transformación", apuntó **Carrere**.

VISITA A LA FÁBRICA Y CHARLAS FORMATIVAS

Cómo ya adelantábamos antes, desde LP hemos tenido la oportunidad de asistir al evento organizado por la marca en Alemania, en el cual pudimos conocer a fondo la planta de fabricación así como descubrir cómo funcionan sus líneas de ensamble. Una planta que ha contribuido al desarrollo económico de la zona de forma muy considerable ofreciendo muchos puestos de trabajo. En 300.000 metros cuadrados, con diferentes instalaciones, dispone de 7 líneas de producción diferentes de térmicas y eléctricas donde 27 vehículos de guiado automático realizan apoyo logístico.

Por el momento todos los materiales y piezas de las líneas de montaje llegan con pequeños trenes de transporte, pero ya está en desarrollo un puente que se creará a 5 metros de altura que unirá la instalación con los diferentes almacenes de componentes para transportar de una manera más ágil las piezas y reducir el número de carretillas en circulación.

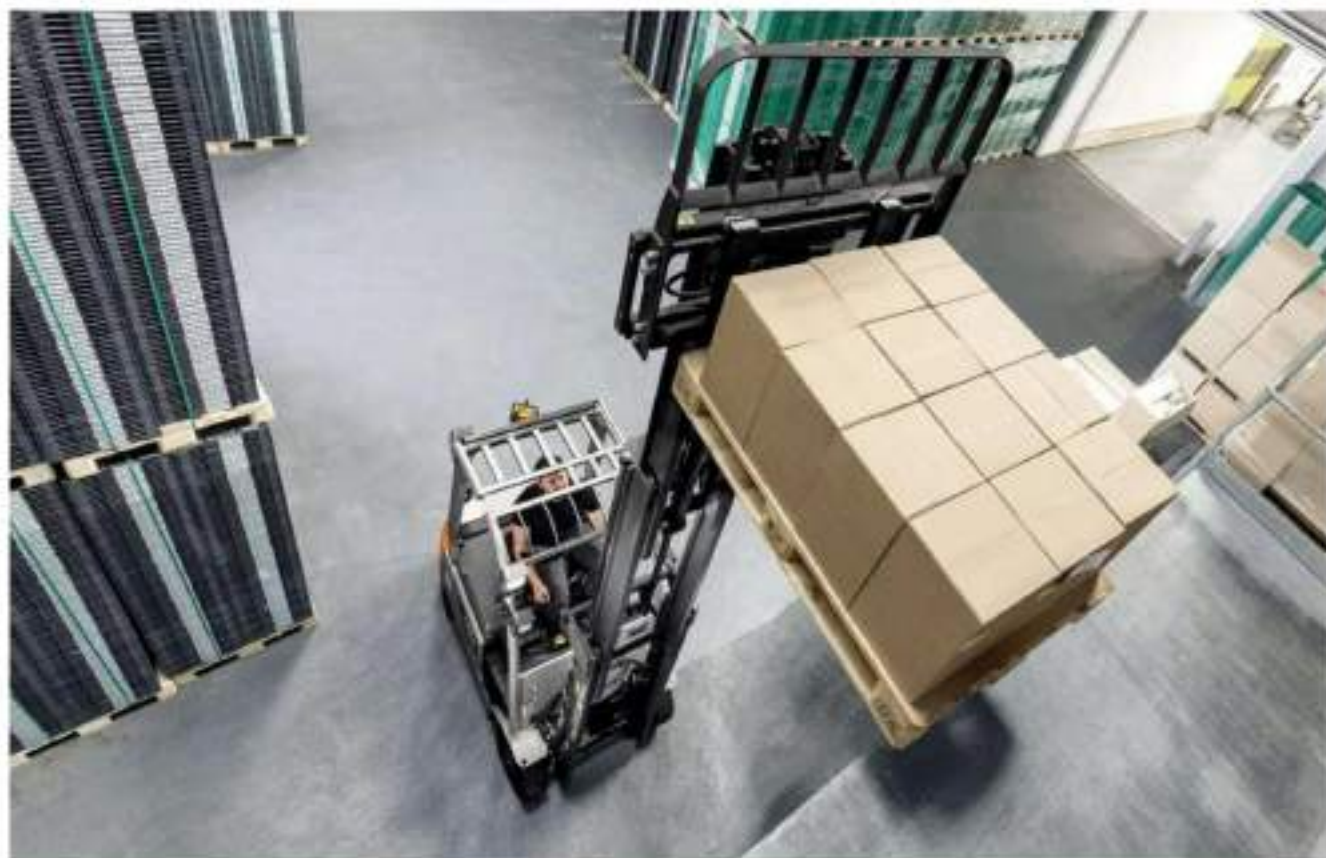
Además, disponen de un edificio en el que realizan una formación dual de diferentes especialidades técnicas para la producción, que supone futuro de su mano de obra. Por último, también hay que destacar las tres charlas formativas en las que participamos, sobre energía, seguridad y automatización, en las cuales diferentes trabajadores de Linde compartieron con nosotros las claves que hacen que sus soluciones sean más sostenibles así como su capacidad de evaluar, analizar y asesorar en este ámbito de la energía. Respecto a la seguridad la marca ofrece alrededor de 80 soluciones y han desarrollado un buscador online para que los comerciales puedan con sus clientes valorar las más imprescindibles para cada empresa, y también tienen disponible el nuevo dispositivo para la ropa Linde Safety Guard. Y, en cuanto a la automatización, Linde está trabajando mucho en este aspecto para ofrecer a sus clientes nuevas soluciones que les ayuden a afrontar los desafíos actuales de la industria. Por otra parte, ya cuentan con dos softwares Matic Move y Matic Analytics, enfocados a la reducción de pedidos, servicios en la nube y un nuevo diseño de flujos de trabajo.

"La automatización es el área donde queremos convertirnos en líderes en los próximos años", concluyó **Carrere**.



LA EXCELENTE VISIBILIDAD PANORÁMICA, GRACIAS A SUS AMPLIAS VENTANAS, PERMITE MANIOBRAR CON CONFIANZA

STILL presenta las nuevas carretillas elevadoras eléctricas RCE 15-20 de la Classic Line



STILL, especialista en intralogística con sede en Hamburgo, lanza la serie de carretillas elevadoras eléctricas RCE 15-20, diseñadas para empresas que buscan soluciones económicas y efectivas para el transporte interno de mercancías. Esta nueva línea se enfoca en ofrecer prestaciones que garanticen el cumplimiento de las tareas requeridas, asegurando un rendimiento óptimo y una maniobrabilidad sencilla sin complicaciones. Las carretillas RCE 15-20 están disponibles en versiones de tres y cuatro ruedas, y destacan por su diseño compacto y capacidad de maniobra. Son ideales para espacios reducidos, como líneas de producción, talleres y almacenes, donde la eficiencia en el uso del espacio es fundamental. A pesar de su tamaño, estas carretillas no sacrifican robustez ni seguridad, características esenciales en el entorno logístico actual.

Un aspecto clave de la serie RCE 15-20 es el uso de baterías de iones de litio, que permite cargas rápidas y descentralizadas, garantizando que el vehículo esté siempre disponible. Esto convierte a estas carretillas en herramientas confiables y económicas para las operaciones diarias. Además, el acceso lateral de carga rápida facilita la realización de cargas intermedias, ofreciendo flexibilidad en situaciones críticas. El diseño intuitivo de las RCE 15-20 resalta su practicidad. Con controles organizados y de fácil acceso, así como una pantalla a color de 4,3 pulgadas que muestra información relevante de manera clara, estas carretillas son accesibles incluso para operadores sin experiencia. La excelente visibilidad panorámica, gracias a sus amplias ventanas, permite maniobrar con confianza, incluso en entornos congestionados. Desde el lanzamiento de la Classic Line a principios de 2023, ha crecido la demanda de carretillas elevadoras confiables y econó-

micas. Con la introducción de la serie RCE 15-20, STILL responde a esta necesidad, ofreciendo soluciones adaptadas a las especificaciones de sus clientes en el segmento de 1,5 a 2 toneladas. La estandarización de ciertos componentes y la disponibilidad de paquetes de equipamiento preconfigurados simplifican el proceso de adquisición, permitiendo a las empresas obtener la carretilla adecuada de manera rápida y efectiva. La serie RCE 15-20 es una opción estratégica y rentable para aquellas organizaciones que buscan maximizar su eficiencia operativa y mejorar su logística interna. Apoyada por la sólida reputación de STILL, esta carretilla no solo cumple con los trabajos que se le exigen, sino que también ofrece la garantía de calidad y un respaldo posventa excepcional. Con esta incorporación a su portfolio, STILL reafirma su compromiso de ofrecer soluciones accesibles que contribuyan al éxito y crecimiento de sus clientes en un entorno competitivo. ■

AUCHAN RETAIL LUXEMBOURG INTRODUCE 37 ROBOTS SKYPOD DE EXOTEC EN SU ALMACÉN DE DUDELANGE

Los sectores retail y alimentación vuelven a confiar en Skypod

Auchan Retail Luxembourg ha incorporado el sistema Skypod de Exotec en su almacén de Dudelange para automatizar el procesamiento de pedidos. Esta implementación se compone de 37 robots que recorren las estanterías a alta velocidad para recuperar los productos almacenados en ellas de modo que el trabajo de los empleados del almacén resulta más ligero y agradable. La compañía se ha convertido en la primera del país en utilizar este sistema.

Cada año los minoristas aumentan sus inversiones en sistemas de automatización de almacenes. Como señala Grand View Research, alcanzarán los 46.310 millones de euros de aquí a 2030. La dirección de Auchan Retail Luxembourg decidió el año pasado asociarse con Exotec para mantener su posicionamiento en el país.



Este almacén fue inaugurado recientemente. Está formado por estanterías de varios metros de altura en las que los 37 robots Skypod maniobran de forma autónoma y eficaz en todas direcciones para extraer productos de 15.300 ubicaciones. A continuación, los llevan a una de las tres estaciones de picking, donde se sigue completando el pedido.

Este sistema automatizado también aumenta el rendimiento del almacén. Se pueden gestionar hasta 915 pedidos por día. Dada la popularidad del comercio electrónico, en el que los consumidores suelen esperar la entrega en 24 horas, se trata de una baza importante para la compañía luxemburguesa. En total, desde el nuevo almacén se preparan 160.000 pedidos al año, que se entregan a través de puntos de distribución repartidos por todo el Gran Ducado. Los clientes que viven cerca pueden, en principio, ir a recoger la mercancía deseada apenas diez minutos después de su compra. Los robots Skypod de Exotec pueden trepar por estanterías de hasta doce metros de altura para recuperar productos de las papeleiras que allí se encuentran.

Para más información de la solución Skypod, contactar con Exotec by Dexter, partner exclusivo en Iberia de Exotec. ■

MULTIPLICA LA EFICIENCIA EN LA GESTIÓN DE PIEZAS DE REPUESTO DE PEQUEÑO Y MEDIANO TAMAÑO

Pecomark apuesta por Element Logic y el sistema AutoStore para automatizar su almacén de Barcelona

Pecomark ha confiado en Element Logic para automatizar su almacén de componentes para refrigeración y aire acondicionado que surte a toda la Península Ibérica, ubicado en Llinars del Vallès (Barcelona). La apuesta ha sido AutoStore que potenciará la capacidad logística, multiplicando la eficiencia y precisión en la gestión de piezas de repuesto de pequeño y mediano tamaño. Esta mejora no solo optimiza la velocidad de preparación de pedidos, sino también la precisión y disponibilidad del stock. El nuevo sistema de alta densidad, que ocupa una superficie de 380 metros cuadrados, dispone de una capacidad de almacenamiento de 15.246 cubetas apiladas en 16 niveles y está integrado por 12 robots del modelo R5, tres estaciones de trabajo tipo carrusel, de las cuales dos están dedicadas a la preparación de pedidos y una a la recepción. No obstante, el sistema es flexible



y también permite utilizar las tres estaciones para la salida de pedidos, adaptándose fácilmente a las necesidades operativas de la empresa.

Además, para maximizar la eficiencia del sistema AutoStore, Pecomark ha instalado también eManager, el software desarrollado por Element Logic que permite controlar en todo momento la ubicación de los productos, el inventario, la recepción de mercancías,

la gestión de devoluciones, las reposiciones y los pickings. eManager utiliza un algoritmo de Forecasting para optimizar la lógica de AutoStore y se integra de manera fluida con el ERP de Pecomark, SAP R3, lo que garantiza una comunicación eficiente entre ambos sistemas.

Esta configuración inicial permite a Pecomark almacenar alrededor de 8.000 referencias de producto y automatizar el 70% del picking actual, mejorando la eficiencia, plazos y precisión en la gestión de piezas

de repuesto de pequeño y mediano tamaño. Además de aprovechar al máximo el espacio disponible en el almacén, el sistema AutoStore diseñado por Element Logic también proporciona a Pecomark una mejora de la ergonomía y la seguridad en el almacén, así como una mayor flexibilidad y escalabilidad, permitiendo futuras ampliaciones y adaptaciones según las necesidades de negocio del grupo. ■

ALCANZA LOS 2.000 BULTOS POR HORA

Körber optimiza con VarioPick la clasificación de paquetes en el almacén de PostNord en Rosersberg (Estocolmo)

Körber ha instalado su sistema VarioPick, un proyecto piloto para la implementación de este robot con inteligencia artificial que mejora la automatización y el rendimiento de las plataformas logísticas, en el centro de PostNord en Rosersberg (Estocolmo). Se trata de un distribuidor logístico y de carga en el conjunto de los Países Nórdicos que presta servicios postales a particulares y a empresas en Suecia y Dinamarca. Su objetivo es posicionarse en el mercado de distribución de paquetería y comercio electrónico. La compañía sueca seleccionó a Körber como partner en base a su capacidad para cumplir todos los requerimientos, ya que su tecnología gestiona un amplio espectro de paquetes, y su compromiso de ceñirse al ajustado calendario.

El producto lleva funcionando en esta instalación seis meses tras un proceso de implementación en el que se han tenido en cuen-



ta aspectos como la tecnología utilizada, la capacidad de movimiento de paquetes en la nave, las necesidades del cliente, la planificación, etc. Como resultado de la instalación de esta tecnología, la compañía ha mejorado su operativa y eficiencia aumentando la capacidad de clasificación de paquetes a 2.000 bultos hora.

Su implementación ha permitido conseguir todos los objetivos previstos: automatizar los puestos de trabajo, agilizar los procesos

y mejorar la eficiencia. De este modo, se ha demostrado cómo la utilización del robot con inteligencia artificial ha servido para mejorar tanto el entorno de trabajo como la seguridad de los empleados.

El robot inteligente hace el trabajo que antes realizaban manualmente dos operarios: separa de uno en uno el flujo continuo de paquetes que llegan desde una cascada a granel. Alimentado con un flujo constante de paquetes, desde los más pequeños

hasta un máximo de 7 Kg, el conveyor los lleva hacia los siguientes procesos.

Este sistema aporta eficacia para el picking dinámico gracias a un sistema de visión sofisticado basado en inteligencia artificial que identifica con precisión los artículos y su empujador garantiza una retirada sin incidencias de los paquetes inadecuados. También se integró en el almacén un descargador de containers que mejora la funcionalidad general del sistema. ■

BUSCANDO NIVELES SIN PRECEDENTES DE EFICIENCIA OPERATIVA Y ESCALABILIDAD

Alianza entre Arvato Systems y Locus Robotics

Arvato Systems ha firmado un acuerdo con Locus Robotics para aumentar la eficiencia operativa, reducir costes y ofrecer un servi-

cio más rápido y preciso a sus clientes. El objetivo de la compañía es reforzar su posicionamiento en innovación.

Esta alianza permitirá a sus clientes, que son los que impulsan estos acuerdos con socios tecnológicos, optimizar sus procesos operativos en almacenes, centros de distribución y hubs. Esto supondrá una reducción de los errores y un mejor control del inventario, un aumento de la productividad, una reducción de los residuos y una mayor escalabilidad y flexibilidad para adaptarse a los rápidos cambios en la demanda y las configuraciones de los almacenes, todo ello sin necesidad de grandes inversiones adicionales.

Locus Robotics aporta varias innovaciones tecnológicas de vanguardia a los servicios de la compañía con robots móviles autónomos (AMR) impulsados por inteligencia artificial que transformarán las tareas de preparación de pedidos y transporte de materiales, navegando por los

almacenes con eficiencia y seguridad. Mediante un innovador sistema de orquestación, varios robots trabajan en armonía, maximizando la productividad y el rendimiento de los trabajadores.

Las herramientas de análisis en tiempo real basadas en inteligencia artificial proporcionan visibilidad de las operaciones de almacén y la gestión de la mano de obra, y ofrecen a los operarios una visión potente, prospectiva y prescriptiva para optimizar continuamente el rendimiento.

Como resultado de esta alianza, se espera un aumento de la productividad del almacén gracias a la eficacia de los robots autónomos en las tareas de picking y transporte. Esto permitirá gestionar un mayor volumen de pedidos con el mismo personal y reducir el tiempo de ciclo necesario para completar las tareas. Además, se reducirá la dependencia de mano de obra temporal y mejorará la precisión en tareas como el picking y el transporte. ■



TAMBIÉN POTENCIAR LAS CAPACIDADES HUMANAS EN LUGAR DE SUSTITUIRLAS

Zetes adquiere el 50% de Robotize buscando aumentar la productividad en tareas logísticas



Zetes aborda la escasez de mano de obra en el sector con la adquisición de una participación del 50 % en Robotize, junto con sus accionistas fundadores. Esta operación le permitirá diseñar y desarrollar soluciones integrales que optimicen la eficiencia en el sector logístico. Robotize se fundó Lyngby (Dinamarca) en 2016. La compañía está especializada en el

desarrollo de AMR diseñados para el transporte seguro y automatizado de materiales en entornos de fabricación y logística. Sus soluciones son escalables, fiables y fáciles de usar, lo que las convierte en un complemento adecuado de la suite de soluciones de Zetes para la cadena de suministro colaborativa. La compañía es un socio de confianza en todos los sectores, como los de alimentación y bebidas, maquinaria pesada y equipos de limpieza.

Junto con el equipo de expertos en mecánica, electrónica y software de Robotize, las dos compañías crearán soluciones innovadoras que combinen aplicaciones avanzadas de movilidad, seguridad y ejecución en la cadena de suministro. Esto permitirá incrementar la eficiencia y productividad en las operaciones logísticas, equipar a los empleados con tecnología avanzada y abordar desafíos como la escasez de mano de obra.

Pierre Lambert, CEO de Zetes, señala: "Estamos muy satisfechos con nuestra nueva inversión en Robotize. Ambas empresas comparten los mismos valores: brindar soluciones de primer nivel que optimicen el rendimiento de nuestros clientes y eleven la calidad del servicio. Estos también son los valores de Panasonic, nuestra empresa matriz. Juntos, desarrollaremos soluciones integrales que mejorarán las operaciones logísticas internas y cubrirán las necesidades cambiantes de nuestros clientes". Por su parte, Anders Pjetursson, CEO de Robotize, manifiesta: "Unir fuerzas con Zetes nos abre nuevas posibilidades, como ya han demostrado nuestras primeras colaboraciones. La impresionante cartera de clientes de Zetes es la base perfecta para ampliar nuestras capacidades, ya que nuestros AMR especializados encajan a la perfección con las soluciones de alta calidad de Zetes". ■

INTEGRA TECNOLOGÍAS INNOVADORAS

Modula presenta su nueva bahía para el almacenamiento automatizado

Modula ha desarrollado, en colaboración con Amer, Flexcon y ROEQ, un sistema avanzado de manipulación y almacenamiento que mejora la eficiencia operativa y con el que redefine el concepto de automatización en los almacenes. A través de la integración de tecnologías innovadoras, responde a las necesidades cambiantes del mercado.

La compañía ha llevado a cabo proyectos para AMER y Flexcon, que ahora pueden contar con un sistema Modula integrado con MiR, optimizando así sus operaciones logísticas. La nueva bahía Modula AMR-ROEQ forma parte de un sistema de almacenamiento automático, que incluye el almacén automático y los robots autónomos, ofreciendo una solución completa y eficiente para la gestión del almacén de existencias.

A través de la tecnología realizada en colaboración con MiR y ROEQ, la compañía ha dado un paso adelante en el desarrollo y realización de las integraciones robóticas. De hecho, en el nuevo salón expositivo de Fiorano (Italia) se ha instalado una bahía ML de 4100 mm, diseñada para el almacenamiento automático de cajas de plástico o materiales similares.

La nueva bahía combina la funcionalidad del Modula Lift con la capacidad de operar e interactuar, con total autonomía, simultáneamente con varios robots, sin requerir ninguna intervención del operador. Los robots que forman parte del sistema de almacenamiento AMR se mueven de forma autónoma dentro del edificio, sirviendo a distintas áreas y departamentos gracias a un sistema láser que detecta obstáculos a 360°, garantizando una navegación segura.



Mientras el robot móvil AMR actúa, sustituyendo al operador en la bahía, el almacén automático Modula utiliza una bandeja especial con divisores donde están alojadas las cajas. El AMR, equipado con una bahía ROEQ en la que se carga la caja, se acerca automáticamente a la bahía del Modula para realizar las operaciones de picking y reposición. Desplaza la caja desde abajo, lo que permite retirarla fácilmente de su ubicación con una simple elevación, simplificando significativamente el proceso de picking y almacenamiento. Este sistema simplifica el proceso de picking y almacenamiento, garantizando una eficiencia operativa óptima. ■

UN PRODUCTO ULTRALIGERO Y DIGITALIZADO

IFCO da a conocer su nuevo palé de plástico Nestor de 14 kg

IFCO presenta su nuevo palé de plástico ultraligero y digitalizado Nestor, con el que mejora la logística de los alimentos frescos, en Fruit Attraction que se está celebrando del 8 al 10 de octubre en Ifema Madrid.

Nestor es encajable, duradero, apilable y destaca por sus 14 kg, en comparación con los 22-24 kg de los palés de madera. Tiene las patas más anchas, un diseño entrelazado y está reforzado con barras metálicas capaces de soportar cargas de hasta 1.000 kg, características que permiten aumentar la estabilidad y seguridad del apilado. Su diseño compacto permite reducir los trayectos de transporte y las emisiones de carbono en la cadena de suministros de productos frescos.

Esta novedad está disponible exclusivamente a través del IFCO SmartCycle, un sistema circular cerrado para el pooling sostenible de palés que optimiza las operaciones logísticas. El nuevo palé está equipado con Bluetooth Low Energy (bluetooth de baja energía o BLE), GPS y tecnología con código QR,



lo que mejora la capacidad de seguimiento de los alimentos frescos desde la fábrica al punto de venta.

Los europalés convencionales suelen ser de un solo tipo, lo que impide satisfacer la diversidad de demandas de la cadena de suministro de productos frescos. Con este lanzamiento, la compañía ofrece ahora dos tipos de palés exclusivos y duraderos. El diseño con ventilación de Nestor hace sea una base adecuada para las frutas y verduras.

Además, Dora, su palé de plástico resistente, se ha desarrollado para soportar cargas más pesa-

das durante cientos de trayectos de transporte. Dora garantiza una eficiencia extrema en entornos automatizados como almacenes de distribución o líneas de producción. Dora se lanzó en enero de 2024 y también está disponible a través de IFCO SmartCycle.

Las características principales de IFCO SmartCycle incluyen un sistema de seguimiento digital totalmente automatizado que proporciona la ubicación y el estado de los palés en tiempo real. Asimismo, la plataforma intuitiva de reserva de entregas simplifica la planificación de la logística. ■

IMPULSA LA SOSTENIBILIDAD EN TODAS SUS OPERACIONES

Tosca disminuyó un 37,8% la intensidad de las emisiones de carbono por ingresos en 2023

Tosca ha publicado su Informe de sostenibilidad 2024 en el que se reflejan los avances de la compañía durante el pasado año. El documento refuerza su posición en el uso de envases reutilizables y destaca la implementación de tecnologías de vanguardia, innovaciones operativas y el compromiso con el desarrollo de su fuerza de trabajo, logrando resultados de sostenibilidad significativos. En 2023, la compañía continuó impulsando la sostenibilidad en todas sus operaciones y asociándose con clientes. Eric Frank, consejero delegado de Tosca, afirma: "En Tosca, la sostenibilidad sigue estando en el centro de nuestro ADN. En 2023, nuestra estrategia de sostenibilidad 'todos juntos mejor' generó resultados impresionantes a medida que trabajábamos juntos en asociaciones con clientes, exce-



lencia operativa y compromiso del equipo. Hemos logrado avances significativos, pero por encima de todo, estoy personalmente orgulloso del compromiso continuo de todas las partes interesadas de Tosca con la mejora de las personas y el planeta, individualmente y en conjunto".

En 2023, la compañía consiguió reducir un 37,8% en la intensidad de las emisiones

de carbono por ingresos y logró la acreditación de la norma Ecovadis ISO Platinum en EMEA, un reflejo de su búsqueda de la excelencia operativa.

Además, desvió 284.000 toneladas métricas de cartón a nivel mundial, contribuyendo a una desviación total de más de 2,4 millones de toneladas métricas desde el año 2000 gracias a la adopción de sus envases reutilizables por parte de los clientes. Este resultado subraya la capacidad de la compañía para optimizar sus operaciones, trabajando en colaboración con sus clientes, al tiempo que impulsa la sostenibilidad.

También ha seguido invirtiendo en atraer a personas con talento y ofrecer oportunidades para que los miembros del equipo desarrollen sus carreras profesionales. La asistencia a cursos de formación del 100% de la plantilla es una muestra de este compromiso. ■

■ EN 2022 INVIRTIÓ 900.000 EUROS EN EL LABORATORIO EN EL QUE REALIZA LAS PRUEBAS

DS Smith ayuda a las empresas a superar los retos de embalaje sostenible con su nuevo Servicio de Evaluación de Reciclabilidad (RES)

DS Smith ha presentado el Servicio de Evaluación de Reciclabilidad (RES) para que las empresas puedan evaluar la reciclabilidad de su packaging. Este desarrollo surge para dar respuesta al aumento de la demanda de sostenibilidad por parte de consumidores y organizaciones. Este servicio permite a las empresas adaptarse a los cambios de la legislación sobre envases. El packaging debe afrontar hoy en día distintas exigencias: reciclabilidad, rendimiento, estética... Todo ello, en un contexto donde las normativas evolucionan constantemente para prestar mayor atención a la creación de soluciones de embalaje más sostenibles. Con el objetivo de ayudar a resolver estos retos, el nuevo servicio realiza pruebas específicas para determinar cuál es el nivel de reciclabilidad de su packaging a base de fibra. El RES



se basa en los procesos que siguen las fábricas de papel estándar en Europa y es adecuado para analizar cualquier tipo de embalaje a base de fibra, especialmente los primarios o de consumo. Esto lo convierte en un servicio de alto valor añadido para sectores como el retail, el de alimentación y bebidas, los bie-

nes de consumo o la industria farmacéutica, entre otros. Las pruebas se llevan a cabo en el Laboratorio de Desarrollo de Fibras de última generación que la compañía tiene en la fábrica de papel de Kemsley (Reino Unido), siguiendo los estándares industriales de CEPI y de 4evergreen. Una vez realizadas, los clientes reciben un informe con datos detallados, junto con una puntuación de reciclabilidad de -100 a +100, así como una valoración sobre la idoneidad del material para su reciclaje. Más allá del servicio de pruebas, RES ofrece a las empresas la oportunidad de consultar con el equipo de diseño e innovación de la compañía sobre la reciclabilidad general de su packaging. Un equipo experimentado que ha jugado un papel clave para que haya alcanzado, un año antes de lo previsto, su objetivo de reemplazar más de mil millones de piezas de plástico. ■

■ EL 27 Y 28 DE NOVIEMBRE EN IFEMA

Smartlog presentará sus últimas novedades tecnológicas en Logistics & Automation Madrid

Smartlog participará en la próxima edición de Logistics & Automation, que se celebrará en Ifema Madrid los días 27 y 28 de noviembre, para dar a conocer sus novedades en robótica móvil, sistemas de almacenamiento y software inteligente. La compañía suma más de 8 años de trayectoria internacional y más de 170 proyectos exitosos en más de 40 sectores. Con el lema 'Reimaginando tu logística interna. Unimos tecnologías para ser tu solución', acudirá a esta cita que supone una oportunidad para mostrar sus tecnologías que optimizan la eficiencia, mejoran la productividad y reducen los costes operativos, contribuyendo a la sostenibilidad. La compañía llevará sus novedades con las que se pueden resolver los retos actuales de la logística interna, garantizando rapidez,



precisión y flexibilidad. Además, realizará demostraciones en vivo, resolverá dudas de

los asistentes y presentará los casos de éxito de sus clientes. ■

COMPROMETIDOS A OFRECER TIEMPOS DE RESPUESTA MÁS RÁPIDOS

Kivnon extiende su oferta de AGV en Alemania asociándose con ProLog Automation



Kivnon impulsará el mercado de soluciones AGV en Alemania mediante su acuerdo con ProLog Automation que se convierte en su socio clave para llevar a cabo sus proyectos y servicios en el país. Esta alianza le permite ayudar a las empresas a alcanzar la eficiencia y la competitividad. Nicholas Loh, gerente regional para Europa central y del norte de Kivnon, afirma: "Esta asociación ofrece la profunda experiencia industrial de ProLog con nuestra tecnología avanzada de AGV. Juntos, nos comprometemos a ofrecer tiempos de respuesta más rápidos, un servicio localizado y una mejor experiencia del cliente para nuestros clientes en Alemania". Ambas compañías colaborarán para garantizar la ejecución eficaz del proyecto y un soporte posventa integral, que incluya mantenimiento, repuestos y asistencia técnica.

Esta asociación surge como respuesta al aumento de la demanda de automatización debido a la escasez de mano de obra en los sectores de fabricación y logística de Alemania, ofreciendo soluciones AGV escalables que ayudan a las empresas a gestionar los desafíos de productividad. Marco Bernstein, gerente de socios de ProLog Automation, señala: "La automatización es esencial para las empresas que buscan abordar la escasez de mano de obra y optimizar sus operaciones. Nuestra asociación con Kivnon nos permite brindar nuestros servicios directamente a sus clientes finales para mantener la disponibilidad garantizada de esos sistemas AGV". Aunque las raíces de Kivnon son diversas, la empresa ahora busca crecer en industrias como la del plástico, la farmacéutica, la electrónica y los electrodomésticos. Esta colaboración le abre las puertas a estos sectores, lo que le permite presentar soluciones AGV a una base de clientes más amplia. A medida que la asociación evoluciona, anticipan un crecimiento a largo plazo, respaldado por sus fortalezas combinadas en tecnología AGV y experiencia local. ■

EN LOS PRÓXIMOS MESES LANZARÁ UNA CAMPAÑA A NIVEL MUNDIAL

Arvato Systems renueva su imagen en línea con su apuesta por la digitalización

Arvato Systems ha dado a conocer una nueva imagen de marca que se alinee con su espíritu innovador y su compromiso con la transformación digital. El nuevo logotipo, que tiene un diseño moderno será visible en todos sus entornos corporativos, desde las fachadas de sus edificios hasta su página web. Se trata de una nueva imagen en la que resalta su simplicidad y contundencia, combinando las letras 'A' y 'S' en un pictograma que acompaña el nombre completo de la empresa, creando una identidad visual clara y reconocible. Marcus Metzner, Chief Marketing Officer de Arvato Systems Group, afirma: "Estamos deseando desplegar nuestro nuevo logotipo en



todas las sedes del mundo a finales de año, desde Europa hasta América y Asia. El logotipo nos da una cara nueva, encaja perfectamente con los valores esenciales de Bertelsmann: 'Espíritu emprendedor' y 'Creatividad' y refleja también la fuerza innovadora de nuestra empresa".

Además, la compañía ha presentado bajo el lema 'Experimenta la diversidad' su nueva campaña de impacto global, que desplegará en los próximos meses en sus sedes de Europa, América y Asia, apoyando de manera activa a asociaciones y organizaciones locales comprometidas con la unión, inclusión, integración y diversidad. ■

■ EN 2025 CELEBRARÁ SU 15º ANIVERSARIO

ALIA avanza sus objetivos para seguir impulsando el sector durante el Alia Logistics Summit 2024

El Clúster de Logística de Aragón (ALIA) ha celebrado el Alia Logistics Summit 2024 con el que ha demostrado el alcance del sector logístico y transporte en la región ante los principales representantes de la comunidad y del país, en el Auditorio de Zaragoza. La entidad suma más de 170 asociados, entre los que se encuentran empresas, fundaciones e instituciones, operadores logísticos y los principales puertos del país. Eduardo Corella, presidente de ALIA, ha señalado: "Hoy es una noche de celebración de los logros conjuntos conseguidos a lo largo de mucho tiempo, pero debemos seguir colaborando con el Gobierno de Aragón y el resto de los actores del sector para que Aragón sea el faro de la logística del sur de Europa, y hacerlo de manera transversal con otros sectores para atraer más mercancías de otras regiones y otros países". El presidente también ha añadido que desde el clúster se sigue trabajando "por



impulsar la innovación, generar oportunidades de negocio y valor a las empresas, y por continuar posicionando Aragón a nivel internacional". Un trabajo que para Corella "tiene su reflejo en las cifras del sector". En la actualidad, las empresas de logística y transporte aragonesas suponen el 7,7% del PIB en la comunidad autónoma, y emplean a 35.600 trabajadores. Por su parte, Ángel Gil, gerente del clúster, ha anunciado que en 2025 la agrupación empresarial cumple 15 años, por

lo que se intensificará la actividad y el número de eventos y se buscarán nuevas alianzas. También se espera incrementar el número de proyectos de innovación en los que se implique el clúster, 17 concedidos en la última convocatoria, y sus socios. El acto ha contado con la presencia de Octavio López, consejero de Fomento, Vivienda y Logística del Gobierno de Aragón, y otras autoridades.

El evento ha contado con la participación de Chema Alonso, experto en ciberseguridad y CDO de Telefónica, que ha impartido una sesión sobre inteligencia artificial y tecnología en logística, tras la que ha atendido a las preguntas del público. Durante la velada se han desvelado algunos de los próximos eventos y proyectos del clúster para los próximos meses, y se han otorgado los reconocimientos a las empresas y profesionales que hacen avanzar al sector con sus proyectos ejemplificantes y su vocación innovadora. ■

■ UN RECONOCIMIENTO AL COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

entregasostenible.org ha sido premiado como una de las mejores 'Sustainability Actions 2024'

El movimiento entregasostenible.org ha sido reconocido como una de las mejores 'Sustainability Actions 2024' en el marco del Sustainability Day 24, una jornada celebrada en los Auditorios del Museo Reina Sofía de Madrid. El galardón reconoce la labor y compromiso de Empresas por la Movilidad Sostenible y, en concreto, de la iniciativa 'entregasostenible.org', enmarcada dentro de la European Green Week y presentada en CONAMA 2020. Así, el movimiento surge con el propósito de promover un consumo responsable entre la sociedad, generar mayor compromiso con la sostenibilidad entre las organizaciones y empoderar a los consumidores como agentes de cambio con su decisión de compra, poniendo en valor a los e-commerce comprometidos con la sostenibilidad.



Y es que en un contexto donde el comercio electrónico crece rápidamente, entregasostenible.org busca reducir el impacto negativo no solo en la movilidad urbana y el medio ambiente, también en la economía y la sociedad. Es por ello que a través de informes y comités técnicos se recopila información sobre dichos impactos al igual

que recomendaciones para disminuirlos o eliminarlos, compartiendo y divulgando la información para generar un cambio de conciencia entre los comercios, clientes y sociedad en general. Al divulgar y compartir esta información y visibilizar a las empresas que adoptan estas prácticas, el movimiento promueve un cambio hacia un modelo de compra online más sostenible. May López, directora de Desarrollo de Empresas por la Movilidad Sostenible, comentaba: "Este premio es un reconocimiento al compromiso con la sostenibilidad de Empresas por la Movilidad Sostenible, que compartimos con todas las organizaciones que forman parte del movimiento y con todas las personas que comparten sus objetivos, que nos ayuda a seguir impulsando cambios". ■

TUVO LUGAR EL CAIXA FORUM DE MADRID

7 de cada 10 directores de logística consideran que hay falta de conocimiento respecto a la IA y su potencial

El Centro Español de Logística celebró la 46ª edición de su congreso anual ante doscientos directivos logísticos de empresas procedentes de todos los sectores. Un congreso que, en palabras de su presidenta, Ana González, "nos sirve como ventana para ver el futuro de la gestión de la cadena de suministro y las tendencias y soluciones que lo perfilan".

Como eje central del programa se presentó el estudio 'El impacto de la Inteligencia Artificial en la cadena de suministro en España' elaborado conjuntamente entre Accenture y el Centro Español de Logística.

Durante su presentación, José Buch, consultor de Estrategia y Operaciones de Accenture y Ramón García, director general de CEL, desvelaron algunos de los principales datos que se han extraído, entre los que destaca que un 73% de los directores de logística piensa que sus equipos no tienen suficientes nociones acerca de esta tecnología y su impacto en la cadena.



Según Ramón García: "Este dato está muy vinculado con la necesidad de captar y formar talento tecnológico con conocimiento de negocio, que pueda guiar a las empresas en la implantación efectiva de la IA. Ya que, según el estudio, la mitad de las compañías encuestadas ha reconocido que no invierte lo suficiente en este área".

A pesar de que un 84% de los encuestados considera que la IA aumentará la productividad muy positivamente, la inversión en esta tecnología todavía está muy alejada de su implantación, pues solo un 8% de las compañías tiene un plan para su adopción. Bajo la temática del Congreso, 'Cadenas de

suministro generativas para una logística digital y sostenible', CEL quiso hacer un guiño a la inteligencia artificial generativa dada su paulatina pero potente irrupción en la gestión de las cadenas de suministro. "Significa construir cadenas capaces de generar soluciones y adaptarse continuamente", explicaba su presidenta durante la apertura. Junto a ella en la apertura institucional participaron el viceconsejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid, Manuel Pérez Gómez, y José Antonio Sebastián, Comisionado del Gobierno el Corredor Atlántico del Ministerio de Transportes y Movilidad sostenible. Para él, en su discurso, Pérez Gómez destacó la importancia que juega la logística en el tejido empresarial de la región. Mientras que José Antonio Sebastián puso el foco en el ferrocarril, los corredores y el talento.

Además, el congreso acogió varias mesas redondas sobre las grandes tendencias que están marcando el futuro de la cadena de suministro. ■

LA PRÓXIMA EDICIÓN SE CELEBRARÁ EN OCTUBRE DE 2025

El CZFB congregó a 12.746 profesionales para debatir sobre siete áreas claves de la nueva economía en la 5ª BNEW



El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona (CZFB) clausuró la quinta edición de la Barcelona New Economy Week (BNEW)

a la que asistieron 12.746 profesionales, 7.522 presenciales y 5.224 online. El evento, celebrado durante cuatro días en DFactory Barcelona, contó con la participación de 350 speakers que ofrecieron 140 horas de contenido distribuidas en 100 paneles, sesiones y debates sobre los

nuevos retos socioeconómicos que encaran las empresas, grandes corporaciones y startups en el desarrollo de la industria 4.0, distribuidos en siete verticales claves interconectados entre sí: Digital Industry, Mobility, Sustainability, Aviation, Talent, Health y Experience.

Esta edición permitió llevar a cabo más de 10.129 contactos de networking que se realizaron a través de la plataforma digital desarrollada específicamente por el CZFB. Pere Navarro, delegado del Estado en el CZFB, resaltó: "BNEW ha superado todas las expectativas de asistencia en una edición que ha contribuido a poner luz ante la gran cantidad de cambios y avances que se están produciendo y para los que debemos estar preparados. Nuevamente, hemos vuelto a generar nuevas oportunidades de negocio, a crear alianzas para dar respuestas a

grandes retos, a compartir conocimiento y experiencias entre profesionales. En solo 5 ediciones, BNEW ha contribuido a posicionar a la ciudad de Barcelona como una de las grandes capitales mundiales de la nueva economía".

Por su parte, Blanca Sorigué, directora general del CZFB, constató: "BNEW ha conectado entre sí todos los sectores que hemos reunido, talento, sostenibilidad, movilidad, salud, aviación e industria digital, porque vivimos en un mundo muy dinámico y que está continuamente cambiando. Ningún sector hoy en día se puede entender sin todo lo demás. Después de esta quinta edición, podemos afirmar rotundamente que BNEW se ha consolidado como una cita imprescindible entre el sector B2B que evoluciona cada año para ofrecer un evento único y disruptivo con una puesta en escena espectacular". ■

SUSCRÍBETE

LA PUBLICACIÓN DE REFERENCIA DEL SECTOR LOGÍSTICO
ESPECIALIZADOS EN TODA LA CADENA DE SUMINISTRO

10

NÚMEROS
AL AÑO
+
BOLETÍN
DE NOTICIAS
DIGITAL



También puedes suscribirte en
el teléfono **912 972 000**
o contactar con nosotros en
administracion@versysediciones.com

Logística
profesional.com

Síguenos en:   

www.logisticaprofesional.com



AUMENTA EL VALOR AÑADIDO A TRAVÉS DE FLUJOS DE MATERIALES INTERCONECTADOS EN LOGÍSTICA Y PRODUCCIÓN



Guaranteed Success.